



**REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA**  
**Tanindrazana - Fahafahana – Fandrosoana**

**MINISTRE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PÊCHE**

**PROJET DE MISE EN VALEUR ET DE PROTECTION  
DES BASSINS VERSANTS AU LAC ALAOTRA  
(BV ALAOTRA)**



**Document de travail BV lac n° 31**

**ETUDE DE LA STRATEGIE ADAPTEE POUR AMELIORER L'ACCES AU  
MICROCREDIT ET A L'EPARGNE EN VUE DE RECHERCHER L'AUTONOMIE  
DES PAYSANS POUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE DE  
CONSERVATION**

**CAS DE L'OTIV LAC ALAOTRA : AMPARAFARAVOLA- AMBATOSORATRA-  
IMERIMANDROSO**

**Michaël Stéphan RAKOTONDRAISOA 2007**  
**Compilé par E Penot, 2010**

**ECOLE SUPERIEURE DES SCIENCES AGRONOMIQUES**  
**Département : Agriculture**



# **ETUDE DE LA STRATEGIE ADAPTEE POUR AMELIORER L'ACCES AU MICROCREDIT ET A L'EPARGNE EN VUE DE RECHERCHER L'AUTONOMIE DES PAYSANS POUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE DE CONSERVATION**

## **CAS DE L'OTIV LAC ALAOTRA : AMPARAFARAVOLA- AMBATOSORATRA-IMERIMANDROSO**

### **1 INTRODUCTION**

Le développement et la croissance des Institutions de MicroFinance (IMF) ont été très rapides et soutenus ces dernières années. Dans ce cadre, l'Etat malgache, au défi 2 du sixième engagement du MAP (Madagascar Action Plan), a décidé d'encourager le secteur qui a le pouvoir de rehausser notre économie notamment la MicroFinance. La MicroFinance, qui est un instrument privilégié de réduction de la pauvreté, pour diminuer le niveau de celle-ci de moitié en dix ans et conformément aux Objectifs du Millénaire pour le Développement 1, 7 et 8. Cet objectif est en complémentarité au défi 2 du quatrième engagement du MAP d'amélioration de l'accès au financement rural et au défi 2 du septième engagement pour la diffusion d'une technique de culture conservatrice de notre environnement.

A la recherche de l'agriculture conservatrice et durable face aux menaces qui planent dans le région du Lac Alaotra, entre autres la dégradation des bassins versants avec ses conséquences sur les infrastructures d'irrigations dans les bas fond, le Projet de mise en valeur et de protection des bassins versants du Lac Alaotra (BV Lac) diffuse l'agriculture de conservation en collaboration avec des prestataires locaux pour la mise en œuvre des actions. Pour ce faire, l'articulation des appuis technique et financier à destination des paysans partenaires du Projet détermine la portée de la diffusion.

Pendant la saison 2005-2006, pour faire face à la demande des adoptants, l'OTIV a consenti à tester avec les paysans encadrés par les opérateurs du Projet le système de crédit individuel appliqué en agriculture. Ainsi, le paysan a le choix entre le système Association de Crédit à Caution Solidaire (ACCS) proposé par la BOA et le crédit individuel proposé par l'OTIV. Cependant, malgré les différentes opportunités qui ont été présentées aux adoptants encadrés par le Projet, le taux moyen de remboursement pour les crédits individuels se trouve encore au dessous de 55% à l'échéance du mois d'Août. Or, la règle du refinancement requiert l'acquittement total du précédent crédit. Il importe alors de faire une étude qui permet de déterminer les facteurs limitants qui affecte directement ou indirectement le système de crédit et méritent d'être soulevés pour qu'on puisse continuer l'accès des anciens adoptants à l'OTIV et d'ouvrir un nouveau accès aux nouveaux adoptants. Sur le second plan, nous avons l'intérêt d'étudier l'efficacité du crédit en vue d'augmenter la rentabilité de l'exploitation des paysans et l'augmentation de leurs productions. En outre, une des ouvertures à l'autonomie paysanne est basée sur l'accès à l'épargne. Ce ne sera que par la suite que nous pouvons proposer comment améliorer l'accès au microcrédit et à l'épargne pour pouvoir atteindre l'autonomie des paysans. Pour une vision à long terme, nous essayons de proposer une stratégie adaptée aux paysans en se basant sur les recommandations ressorties à partir de notre étude.

D'où le présent thème portant sur l'« Etude de la stratégie adaptée pour améliorer l'accès au microcrédit et à l'épargne en vue de rechercher l'autonomie des paysans pour le financement de l'agriculture de conservation ».

Tout d'abord, la présentation de l'étude et de son contexte ouvre la première partie, le diagnostic et l'analyse la succède dans la deuxième partie. La troisième partie sera réservée aux synthèses, contraintes, recommandations et discussions. Enfin, la dernière sera orientée vers la proposition de la stratégie appliquée et amélioration en vue d'accéder au succès. L'approche des trois caisses de l'OTIV qui se trouvent respectivement à Amparafaravola, à Imerimandroso et enfin à Ambatosoratra va nous aider à mieux cerner ce problème. Et ce thème nous permettra de voir l'axe de développement de l'agriculture sous d'autre angle et surtout d'apprécier la réalité qui caractérise le milieu rural dans lequel le Projet BV Lac oeuvre, où se développe dans les composantes « agriculture et MicroFinance ». En outre, notre réflexion pourrait permettre d'avoir une vision sur l'ensemble des éléments qui pourront amener à un développement global de la région, et voire même de toute l'île.

### **Situation et localisation géographique des trois sites étudiés :**

Ambatondrazaka est situé dans la région Alaotra Mangoro et dans la province autonome de Tamatave.

### **Les partenaires du Projet :**

- **Financiers** : pour mener à bien ses objectifs, le Projet met en relation les paysans avec les réseaux de la MicroFinance installés dans la région (BOA, OTIV).

- **Non financiers** : le Projet est relayé par des opérateurs locaux disposant de compétences reconnus dans leur domaine d'intervention : FOFIFA pour les recherches, TAFE (Tany sy Fampandrosoana) pour les mises au point des dispositifs techniques pour la diffusion, BRL, AVSF (Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières), ANAE (Association Nationale d'Actions Environnementales), SdMad (Semis direct de Madagascar), pour les diffusions auprès des paysans, BEST et BERELAC pour l'organisation sociale.

## **2 Présentation de la MicroFinance :**

### **Définitions :**

« MicroFinance » et « Microcrédit » sont deux termes qui se conjuguent dans le domaine des Institutions Financières. Pourtant, l'envergure de service dont ils apportent les diffère. La MicroFinance désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus ; et leur permettent ainsi de développer leurs très petites entreprises. Elle fournit une assez large gamme de services (crédit, épargne, assurance, transfert d'argent, ...) avec des montants beaucoup moindre que le système financier classique, parfois avec moindre formalité (dimension micro). Une clientèle plus étendue révèle également sa potentialité. De ce fait, le microcrédit ne constitue qu'une partie de la microfinance car elle n'offre qu'un spectre de services financiers de cette dernière : il procure du crédit à ses membres. La loi n° 95-030, relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit et la loi n° 96-020, portant sur la réglementation des activités et organisation des IFM figurent parmi les lois basiques régissant les IFM à Madagascar [ 21].

## Evolution :

L'histoire de la MicroFinance comporte trois périodes distinctes :

1. **L'avant 1990** marquée par l'absence des IMF. Néanmoins, la BTM, Banque Nationale depuis 1976 et reprise en 1999 par BOA dans le cadre de sa privatisation était la seule banque qui intervenait dans le secteur de Micro finance. Mais, ces activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale.
2. **De 1990- 1995** : Phase d'émergence des IMF ; qui a été favorisée par la conjugaison de interventions de trois entités : 1- Bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne, Agence Française de Développement, Coopération Allemande, Inter Coopération Suisse) ; 2- le Gouvernement et 3- les Agences d' Implantation et de Développement ou opérateurs qui ont assuré l'encadrement technique des IFM.  
Les réseaux de la MicroFinance se sont créés à Madagascar au cours de cette période à savoir :
  - les Institutions de MicroFinance Mutualistes comme le CECAM/FERT, l'AECA/CIDR, l'OTIV/DID, l'ADéFI et le TIAVO/WOCCU, groupées dans le cadre de l'APIFM.
  - les Institutions de MicroFinance Non Mutualistes figurant le SIPEM, le VOLA MAHASOA/CIDR, l'APEM, l'EAM et le CEM, rassemblées au niveau de l'AIM qui est chargée de la représentation du secteur et de la déontologie de la profession.
3. **De 1996- 2006** ou phase de développement et de croissance surtout sur :
  - l'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants
  - la création de nouvelles structures de la MicroFinance.
  - la mise en place de la cellule de Coordination Nationale de MicroFinance et l'élaboration du DSNMF.

## Vocation :

Le microfinancement soutient la stratégie nationale de lutte contre la pauvreté afin d'atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement. L'accès aux services de MicroFinance permet aux pauvres actifs de :

- Investir dans de nouvelles activités afin d'accroître l'emploi et fournir de revenu.
- Se constituer peu à peu un capital et placer, à court terme, une partie de leurs réserves financières dans des produits rémunérateurs, sûrs et disponibles.
- Mieux compenser les fluctuations de leurs recettes et dépenses. Il en résulte que, les pauvres arrivent à mieux gérer les risques et les situations d'urgence.

## Evolution du crédit agricole au sein du Projet BV-lac :

Pendant le premier temps, le contrat avec les Institutions Financières n'est pas encore ratifié mais l'on a procédé à la confiance entre le Projet et les paysans sur la distribution des engrais à rembourser à la récolte. La première forme de crédit au sein du Projet était alors le crédit en nature. Avec cette forme de crédit, la plupart du temps des opérateurs sont engagés au recouvrement de la valeur des engrais et la relation de travail se trouve par la suite détériorée. De plus, le coût de ce service

requiert des moyens considérables alors que le résultat n'était pas satisfaisant selon l'avis du Projet. Par conséquent, le Projet a décidé de faire appel à la banque pour que les paysans puissent avoir accès au crédit agricole. En effet, les adoptants peuvent obtenir un crédit pour l'achat des engrais et il en est de même pour faire assurer l'avancement des activités correspondantes. Cette forme a été exploitée avec la BOA sous forme d'ACCS. Un peu plus tard, l'OTIV arrive en complément, et le CECAM pourra être la prochaine équipe sur les équipements car si la surface augmente, les matériels devraient être renforcés en conséquence d'autant plus que, la plupart des paysans emprunte les matériels du Projet (canne planteuse, pompe pulvérisateur,...).

## **Les Institutions Financières acceptant le microcrédit dans la région :**

### **La Banque (BOA) :**

C'est la plus ancienne Institution Financière travaillant dans le domaine du microcrédit dans la Zone Alaotra Mangoro. Elle a commencé avec la Société SOMALAC. Ayant travaillé avec le crédit individuel dans un premier temps qu'elle a abandonné au profit du système ACCS. Depuis trois ans, elle collabore avec le Projet en matière d'ACCS et obtient ses objectifs au remboursement. Trois agences assuraient l'attente du client dans la zone Lac Alaotra mais deux seulement coopèrent avec le Projet (les agences d'Ambatondrazaka et d'Amparafaravola, celui d'Andilamena se trouve hors de la zone d'action du Projet).

### **L'OTIV :**

Seul partenaire intéressé par la demande du Projet sur le système de crédit individuel durant la saison 2005-2006 bien que le CECAM finance aussi l'agriculture. Cet accord converge avec la mission de l'OTIV sur la recherche de la satisfaction des besoins de crédit adaptés à des OTIV membres, notamment pour le secteur agricole.

### Les différents types de crédit de l'OTIV :

L'OTIV peut offrir neuf types de crédit pour ces membres. Ces prêts sont adressés à tous les membres et possèdent chacun ses règles, ses particularités et ses avantages. Les clients avaient donc le choix en fonction de ses moyens, de ses possibilités et de ses courages.

Voici les gammes de prêt dont les détails seront développés en Annexe 13.

- Le prêt sur dépôt salaire
- Le prêt personne ordinaire
- Le crédit flash
- Le prêt à la production y compris le crédit agricole
- Les prêts commerciaux et de construction
- Le prêt à long terme
- Le programme « groupes défavorisés » (caisse féminine)
- Le crédit grenier communautaire villageois (GCV)

Parmi les différents types de crédit OTIV, le crédit agricole et le crédit GCV nous intéressent car ils sont les objets de notre étude. Ils seront alors relativement développés dans ce qui va suivre.

Actuellement, les caisses OTIV sont au nombre de douze

## **Le CECAM :**

Il est arrivé dans la zone de Lac Alaotra presque à la même époque que l'OTIV. Son réseau couvre 12 zones du Lac Alaotra.

Depuis 2003, le CECAM a mis en place divers types de crédit agricole mais à système individuel. L'expérience et la maîtrise des paysans à propos de l'objet de leur demande sont exigées avant les 4 critères essentiels d'octroi notamment la moralité, la capacité d'endettement et de remboursement, ainsi que la garantie réelle avec des contrats formalisés. Cependant, l'épargne reste toujours facultative et aucune formation n'est disponible.

Après le déblocage, le suivi strict et individuel du crédit a conditionné la réussite du remboursement du CECAM à l'échéance, qui se situe généralement au voisinage de 96% à 97%.

## **3 Les systèmes de crédit rural existant :**

### **Le système de crédit à caution solidaire :**

Le système de crédit à caution solidaire est directement inspiré de l'expérience de la SOMALAC en liaison avec l'ExBTM (aujourd'hui BOA). La SOMALAC, société d'Etat, s'est implantée autour du Lac Alaotra en 1974 pour gérer les réseaux hydro-agricoles. Face à son échec en matière de système de crédit individuel, elle a essayé d'établir les premiers types de crédits solidaires en 1985 qui paraissent efficace durant cinq ans d'application et d'expérience. Malheureusement, la suspension de ce Projet en 1990, suite à la décision de la Banque Mondiale, ne permettait plus aux associations de bénéficier du service. Néanmoins, la SOMALAC avait pu établir de bonnes bases reprises actuellement par le BOA avec l'ACCS. Depuis 2004, le Projet a collaboré avec la Banque BOA pour le développement de ce système. Certaines contraintes se sont manifestées dans les procédures de financement des Associations Paysannes mais les deux parties ont déployé des efforts pour les surmonter.

### **Le système de crédit individuel :**

Face à la demande des paysans, le Projet BV Lac a essayé de trouver d'autres partenaires alternant avec le banquier afin de re initier le système de crédit individuel. Cette décision a été prise, selon la confirmation du Chef du Projet, car ainsi la chance est offerte à tous les adoptants de s'ouvrir sur une autre forme ou un autre système de crédit mais à condition qu'il soit efficace et rentable. De ce fait, la décision leur appartient sur les Institutions auxquelles ils veulent contracter. En réalité, c'est un autre système de crédit instauré afin de permettre l'ouverture des paysans vers d'autres partenariats dans le cadre d'une vision d'autonomie.

En outre, il vise à récupérer les paysans qui n'ont pas accès au groupement prédéfini et ne pouvant pas remplir les conditions exigées par le secteur financier formel (document d'identification, garantie, dépôt minimum,...).

Pour l'OTIV, l'acceptation du Projet sur le partage du risque (5% du FGM), la confiance en la rentabilité du SCV et l'engagement sur la formation des paysans conformément à la convention bipartite sont les principales raisons de son acceptation au système de crédit à caractère test durant la campagne 2005-2006.

En tenant compte les différentes contraintes citées dans la partie 2, il paraît intéressant de remarquer que la stratégie paysanne est individuelle plutôt que collective. L'ACCS apparaît ainsi beaucoup plus comme une condition d'obtention de crédit à la Banque plutôt que d'être une stratégie commune pour se développer.

Autre que les conditions différentes entre ces deux Institutions, l'OTIV offre aussi de service de proximité qui vise à assurer l'autopromotion économique et sociale des populations à faibles revenus. Une telle image renforce la complémentarité financière dans un pays donné en tant que levier de développement économique.

De son côté, l'OTIV réalise avec ce contrat ses ambitions de faciliter l'accès des paysans aux services financiers et leurs engagements aux développements économiques, sociaux et environnementaux de la région du Lac Alaotra. De cette convergence d'objectifs est née la convention entre le Projet et l'Union OTIV pendant la campagne saison 2005-2006, dont le tableau ci-après résume les premiers résultats.

Tableau 1 : la récapitulation du volume de crédit octroyé par l'OTIV durant la campagne saison 2005-2006 dans les zones étudiées

Zone	Imerimandroso	Amparafaravola	Ambatosoratra
Dénomination caisse	FIAREMANA	FAMONJENA	FANANTENANA
Membres bénéficiaires	55	47	15
Crédits débloqués en Ariary	17.742.362	18.510.575	5.543.700
Maximum en Ariary	1.582.350	2.484.500	1.500.000
Moyenne en Ariary	322.588	393.842	369.580
Minimum en Ariary	50.000	56.260	110.000

Source : OTIV Ambatondrazaka 2006

### **Objet de crédit agricole des paysans appuyés par BV Lac et contractant avec l'OTIV :**

L'objet de crédit des paysans est variable en fonction de leurs besoins. En principe, les paysans demandent une subvention partielle pour ce qui leur manque. Ceci étant parfaitement conforme au principe de subsidiarité du Projet selon lequel le Projet ne prend en charge que ce que les bénéficiaires ne sont pas capables de supporter eux-mêmes et ne mettra en œuvre que des actions susceptibles de répondre à l'objectif de « transfert » intégral. En d'autres termes, pour avoir accès au crédit, l'apport des membres est recommandé et le crédit ne joue théoriquement qu'un rôle de complément.

Même si le problème lié à la recherche d'une institution acceptant le système de crédit individuel est résolu, même si les paysans appuyés par le Projet sont privilégiés (cf.21431) la difficulté sur le remboursement est apparue au niveau de certains adoptants contractants avec l'OTIV. Or, pour presque toutes les institutions pratiquant la microfinance, le règlement pour la continuité de la collaboration est conditionné par la réussite du remboursement des prêts antérieurs des membres. D'où la remise en question de la durabilité de l'action de développement.

L'existence d'un faible taux moyen de remboursement des crédits à l'échéance (constaté au mois d'Août 2006) pour la campagne saison 2005-2006 a affecté l'enchaînement ayant existé entre les paysans créditeurs, le Projet, l'OTIV et les

encadreurs. Or, si nous cherchons la pérennisation des actions afin de maintenir la propagation la diffusion technique au profit des paysans en tenant compte les enjeux de développement durable et les atouts techniques, socio- économiques de la SCV dans la région Lac Alaotra (cf. 13), de telle situation devra être résolue.

Nous admettons qu'il existe des contraintes climatiques, économiques et sociales apparemment difficiles à détacher du système de crédit. Mais l'important est que nous puissions réunir les conditions liées au crédit pour les adapter aux conditions de productions pour améliorer les remboursements. D'où la définition des objectifs de notre étude.

#### **4 les objectifs de l'étude et hypothèses**

➤ Objectifs généraux : ils consistent à analyser les conditions de remboursement pour améliorer l'accès des paysans au microcrédit et les critères exigés en vue d'avoir l'autonomie financière totale de ces paysans.

➤ Objectifs spécifiques :

- Etablir une comparaison des résultats des trois caisses pour identifier les facteurs de blocage liés au remboursement
- Analyser les forces, les faiblesses les atouts et les contraintes du système de crédit proposé
- Proposer les améliorations à apporter pour rendre efficace le système de financement des campagnes agricoles

#### **Finalité de l'étude :**

L'étude n'a d'autre fin que de rendre plus efficace l'utilisation de crédit, proposer des solutions pour améliorer le système afin d'atteindre l'autonomie paysanne en matière de financement de campagne.

#### **Hypothèses :**

Après avoir enquêté le responsable de la direction régionale du BRL, le responsable du crédit agricole de l'OTIV et du Projet sur la cause probable du défaut du remboursement des adoptants durant la culture saison 2005-2006, les hypothèses suivant sont alors proposées pour être vérifiées :

- l'amélioration des conditions de remboursements permettra d'améliorer le niveau de remboursement et de ce fait continuer l'accès au crédit jusqu'à une autonomie financière.
- la consolidation des forces et la résolution des faiblesses du système de crédit individuel favorisera la chance de remboursement en vue de garder sa pérennisation.
- l'identification de la typologie des adoptants permettra de découvrir les paramètres de défaut du remboursement mis en jeu par catégorie afin de les éliminer ou du moins de les réduire du système.
- l'exploitation des 5 principes de l'ACCS appliqué à la Banque permettra une base d'analyse valable à l'amélioration de l'efficacité du système de crédit individuel.



- l'amélioration de l'accès à l'épargne favorisera l'autonomie financière des paysans

## **5 Méthodologie :**

### **Approche de travail :**

A priori nous avons définis les objectifs escomptés à travers notre étude. Par la suite, le choix d'une méthode d'approche appropriée et conforme aux objectifs se trouve parmi la seconde préoccupation.

Après les entretiens avec les responsables des Institutions sièges à Ambatondrazaka, nous avons eu une esquisse d'idée globale qui nous a permis de déterminer les sources probables du problème, et d'avoir ainsi une vision pour l'élaboration des questionnaires à poser par zones durant l'enquête. En même temps, la consultation des ouvrages disponibles a été entreprise dans le but d'appuyer notre connaissance sur le contexte et le domaine d'étude. Les zones d'étude sont choisies en se référant sur les données acquises auprès de l'OTIV pour tenter de résoudre la problématique. Après, l'enquête en procédant par l'échantillonnage par zone a commencé en vue d'avoir les détails sur la réalité. Enfin, les données sont rassemblées et synthétisées à terme afin de répondre à la problématique et de tirer les recommandations dans la conclusion.

La détermination de la problématique nous a permis d'emblée d'élaborer le chronogramme et de définir les termes de référence. Les différents axes de travail sont alors présentés en conformité au plan de travail établi et cela nous permet d'atteindre au résultat final.

En tenant compte des résultats que l'on veut atteindre au bout de cette étude, l'enquête auprès des paysans et des opérateurs ainsi qu'au niveau des responsables du Projet est la meilleure approche parce qu'ils sont directement concernés par notre étude. Ils constitueront donc une source de données assurée et rapprochée de la réalité.

### **Choix des sites :**

Trois zones sont choisies parmi les cinq zones d'actions du Projet BV Lac et suivant les caisses correspondantes de l'OTIV.

La première caisse à Imerimandroso présente le meilleur taux moyen de remboursement c'est-à-dire au voisinage de 75% et les deux autres qui se situent respectivement à Amparafaravola et à Ambatosoratra correspondent à des caisses défaillantes au cours de la campagne saison 2005-2006, avec des taux de remboursement respectifs de 47% et de 42% au mois de septembre 2006, à un mois après l'échéance convenue

**Tableau 2 :** Récapitulation sur la situation de crédits des paysans BV Lac avec l'OTIV (campagne 2005-2006)

OTIV	LOCALITE	Crédits débloqués (Ar)	Membres bénéficiaires	Taux de remboursement (%)				
				Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.
KETA	AMBATONDRAZAKA	7.410.880	27	60,36	68,13	70,14	82,69	100
FIARENANA	IMERIMANDROSO	17.742.362	55	47,77	75,02	82,07	93,05	96,95
FITARATRA	AMBATONDRAZAKA	46.586.770	117	49,00	68,82	68,82	72,95	90,31
FAMONJENA	AMPARAFARAVOLA	18.510.575	47	29,00	47,16	50,78	57,17	83,18
FANANTENANA	AMBATOSORATRA	5.543.700	15	28,41	41,88	41,88	49,70	87,54
5	TOTAUX	95.794.287	261	40,14	64,17	66,33	73,03	90,81

Source : OTIV 2006

La meilleure a été choisie pour déterminer leurs atouts que les autres n'en possèdent pas. Par contre, la faiblesse commune ou particulière est à inventorier sur les deux caisses restantes.

### **Elaboration du questionnaire et technique d'enquête :**

La liste des questionnaires est préalablement conçue avant de s'entretenir avec les enquêtés. Mais ces questionnaires ne constituent qu'une directive. D'éventuels changements sur la méthode de poser les questions peuvent être envisagés au fur et à mesure de l'avancement du travail pour viser un bon résultat.

### **Technique d'échantillonnage :**

Comme la durée de notre stage est prédéfinie, et que les exploitants travaillant avec le Projet et appuyé financièrement par l'OTIV comptent 261 individus, donc, nous étions obligés de prendre 40 échantillons représentatifs parmi les 117 adoptants concernés directement par notre étude. L'enquête a comporté deux stratifications distinguées : par zone et par catégorie d'individus. Nous avons enquêtés presque le tiers (16) de la totalité des adoptants et à la fois bénéficiaires de crédits de l'OTIV pour le cas d' Amparafavola et Imerimandroso. En revanche, la moitié est entretenue à Ambatosoratra (8) car ils sont peu nombreux (15) par rapport aux deux premières zones. Mais quelques adoptants qui s'autofinancent ont été aussi interrogés éventuellement sur la raison pour laquelle ils n'ont pas eu recours aux IFM.

En partant de l'état du remboursement du mois de septembre 2006, dressé par l'OTIV au mois d'Octobre 2006, début de notre stage auprès du BV Lac ; l'échantillonnage est équilibré à moitié même si le taux du débiteur représente le 65% par rapport au taux du créancier à 34% au mois d'Août pour les trois caisses sujets de notre étude.

En opérant ainsi l'échantillonnage, nous comptons couvrir un éventail assez large et couvrant tous les cas présents. La première constitue les bons payeurs et la seconde comprend à ceux qui n'ont pas encore remboursé au moment de l'échéance. Après, les représentants de chacun des groupes sont tirés au hasard pour en constituer un échantillon représentatif.

Cette démarche est adoptée dans le but de connaître les atouts des créanciers et les contraintes des débiteurs. Car, selon notre hypothèse, il est intéressant de connaître les difficultés de remboursement des débiteurs mais aussi l'expérience partagée par les créanciers nous intéresse également pour définir les conditions de réussite de la conduite pour les prochaines campagnes.

## **Technique de collecte de donnée :**

- *Enquête* : les opérateurs (BRL, OTIV) sont les premiers à être enquêtés, avant d'entreprendre les enquêtes paysannes. Et cette procédure peut-être recommencée si quelques points méritent encore d'être explicités. Le recoupement assure alors la précision des données recueillies. L'entretien et la discussion avec les équipes du BEST ont procuré des informations sur l'ACCS.

- *Etude bibliographique* : cette démarche est faite avant et surtout pendant le stage. La consultation bibliographique nous permet d'une base de données achevée par les chercheurs autour du sujet auquel nous voulons développer. Ces résultats déterminent alors un nouveau point de départ pour la recherche en cours et rehausse la qualité du travail. Avant le stage, les ouvrages qui dégagent l'aspect de la MicroFinance nous a intéressés. Divers œuvres sont aussi consultées pour appuyer la connaissance de la zone d'étude, du Projet afin de comprendre son organisation et son fonctionnement, enfin du SCV essentiellement en agro-économie. Pendant le stage, l'approfondissement est poursuivi pour l'obtention des nouvelles données notamment les rapports campagnes du BRL et du BEST.

- *Méthode d'analyse comparative et séquentielle*

L'analyse comparative est une méthodologie d'analyse couramment utilisée et basée sur un rapport. Après avoir dégagé leurs convergences et leurs différences, leurs atouts et leurs contraintes, nous avons mis les résultats obtenus en relation avec les conséquences sur le remboursement. Cependant, dans une partie de l'analyse, l'étude accomplie sur le système ACCS est prise comme référence de base à cause de l'expérience vécue par la SOMALAC sur ce système, reprise par le Projet durant ses trois ans de collaboration avec la BOA.

Au cour de l'analyse, nous avons enchaîné l'étude en partant de la préparation de la campagne, en passant par la réalité durant le campagne et enfin les faits du remboursement jusqu'au recouvrement. A partir de cette démarche que nous pouvons regrouper la problématique par catégorie des paysans, par zone d'étude et par aspect.

## **6 DIAGNOSTIC ET ANALYSES**

Avant d'entamer cette partie, il est intéressant de rappeler que le diagnostic est une opération d'identification des problèmes et que l'analyse est la détermination des causes de ces derniers et des effets qu'ils peuvent générer.

### ***Capitalisation des acquis de la zone en matière de crédit***

#### **Les deux sources de financement des exploitations appuyées par BV Lac :**

##### **Le recours au crédit formel**

Selon les données recueillies auprès de l'OTIV et de la BOA, il concerne à la fois les deux sexes, sans distinction d'âge ni de niveau d'instruction.

L'option du crédit individuel a intéressé beaucoup de paysans au cours de l'année 2005-2006. Le recours au crédit n'est pas obligatoire et le choix est offert aux paysans. La preuve est fournie par la présence des adoptants non contractants à aucune Institution.

Bien que le rôle du crédit soit déjà mentionné dans le paragraphe précédent, voici encore d'autres raisons pouvant conduire les paysans à contracter un prêt :

- ☐ L'expérience positive de l'année précédente incite à augmenter la surface à exploiter ou à intensifier sa production.
- ☐ L'aspect frappant des végétations ayant bénéficiées des soutiens et des encadrements suffisent pour convaincre les visiteurs à adopter le SCV pendant le VO. Or les moyens financiers limitent son essor, donc le recours au crédit est pour lui indispensable.

A partir des données recueillies au cours de l'année 2005-2006, il est à noter que 7 adoptants sur 47 ont refusé le crédit à Amparafaravola ; 55 ont adhéré à l'OTIV sur une soixantaine d'adoptant à Imerimandroso. Et pour Ambatosoratra, tous les adoptants (15) sont presque engagés dans le système.

Parmi les trois facteurs de production (terre, force de travail, capital), le moyen financier c'est-à-dire le capital circulant reste encore un des facteurs limitants pour les paysans.

C'est pourquoi, le Projet, pour faciliter la prise de décision des adoptants, a proposé un accès au micro crédit. Cependant, il ne faut pas oublier qu'être emprunteur engendre une obligation sérieuse à l'égard des membres pour que l'objet du crédit soit vraiment productif et ne crée de problème au moment du remboursement.

Toute réussite dépend alors essentiellement de la ferme volonté des contractants d'atteindre l'objectif préalablement fixé après avoir obtenu tous les moyens nécessaires.

## **L'autofinancement**

Comme il a été cité en opus, il existe des paysans adhérant au système de SCV qui n'ont pas contracté un crédit. Plusieurs raisons sont avancées par les non emprunteurs, entre autres que :

- Ils ont des moyens suffisants pour subventionner leur culture.
- Ils disposent de ressource limitée mais ont peur de ne pouvoir acquitter à temps.
- Ils ont encore contractés d'autres crédits utilisés à d'autres fin : commerce, transport...
- Ils ont moins de confiance quant à la rentabilité de ce système. Ils se mettent alors en position d'observateurs et attendent encore l'expérimentation de l'année en cours avant de prendre un engagement.
- Ils ont accusé un retard sur la préparation du dossier ou dans le paiement du FGM.
- Ils sont refusés par les Institutions à cause de non paiement des restes de crédit (mauvais antécédent historique).

Le cas du recours aux usuriers existe probablement, mais les informations recueillies lors de cette étude ne peuvent pas nous informer d'une manière précise sur cette pratique.

## **Contexte sur les difficultés de la BTM avec le système individuel :**

Dans la littérature de Guy BELLONCLE, traitant essentiellement l'expérience du SOMALAC sur l'ACCS entre 1985-1990, nous a fait apparaître quelques points

essentiels sur les résultats acquis du système individuel pratiqué dans la zone. Il a souligné en l'occurrence que :

- Il est difficile de suivre les emprunteurs en crédit individuel. En effet, ils sont tentés de détourner le fond de crédit, qui engendre la baisse du taux de recouvrement. D'où la recommandation de déblocage basé sur le PTA.
- De plus, le retard du déblocage du prêt, qui constitue une sévère critique adressée à la Banque a contribué à la mauvaise situation. Car dans telle condition, le crédit est plus néfaste qu'utile dans la mesure où il conduit les bénéficiaires à utiliser l'argent à d'autres fins que la culture. D'où, l'effort de débloquer à temps qui est devenu une préoccupation primordiale pour la Banque.
- Mais le problème se pose sur la force des garanties réelles exigées par la Banque en matière de gage à saisir en cas de défaillance du débiteur. La vente aux enchères des garanties réelles s'avère inapplicable pour deux raisons :
  1. D'une part, les recours à des huissiers de justice passe par une procédure complexe et qui dans tous les cas traîne en longueur ce qui a pour résultat de donner au débiteur le sentiment d'être inattaquable.
  2. D'autre part, même si cette procédure se réalise, elle est confrontée à l'impossibilité de procéder à une telle vente aux enchères, faute d'acquéreurs. Il est en effet sociologiquement inconcevable dans les villages où existent soit des relations de parenté, soit des relations de voisinage qu'un habitant du village se porte acquéreur d'un bien appartenant à un autre habitant. Ce serait une rupture du fihavanana<sup>1</sup> et entraînerait la honte sur toute personne qui se portera acquéreur.

La Banque est arrivée à l'impasse. Cette situation insurmontable a conduit donc la Banque à cesser la collaboration avec les paysans défaillant comme derniers recours.

De ces constats, la SOMALAC en collaboration avec la BTM (qui est devenue plus tard la BOA) a abandonné le système de crédit individuel et avait mis en place le système de crédit à caution solidaire

## **Le système de crédit à caution solidaire :**

### **Principes valables seulement pour les ACCS :**

Selon BELLONCLE G., pour assurer la bonne marche de crédit solidaire, cinq principes de base avaient été définis :

1. **Le principe de cooptation** : ne peuvent être solidairement responsables que ceux qui s'acceptent comme tels. Le crédit solidaire ne peut donc fonctionner – sauf exception- qu'à l'intérieur d'un groupe d'interconnaissance, où les gens se font mutuellement confiance, qui

---

<sup>1</sup> Le Fihavanana, un concept malagasy qui met en valeur les liens de parenté, d'amitié est placé par la société, surtout celle rurale, au dessus de tout

partagent un certain nombre de valeurs communes (« sens de l'honneur », de crainte de « salir le nom de la famille » etc...). En aucun cas la taille du groupe ne peut (ni ne doit) être déterminée de l'intérieur. Feront partie de l'association ceux qui s'acceptent solidaire, responsables et exclusivement ceux- là.

2. **Principe d'homogénéité** : le bon fonctionnement d'une association implique qu'il existe une certaine homogénéité quant aux demandes de crédit. Si un petit nombre de membres empruntent à eux seuls autant que tous les autres, il y a risque de « désolidarisation », en cas de défaillance d'un « gros emprunteur ».
3. **Approbation publique de toutes les demandes** : concrètement, l'accord pour être caution solidaire sera exprimé lors d'une assemblée générale d'approbation où chacun doit formuler publiquement sa demande de crédit ; laquelle est discutée par tous les membres de l'association. Un procès verbal des demandes de crédit approuvées est établi séance tenante et signé par tous les membres de l'association.
4. **Autonomie comptable** : chaque association de crédit solidaire doit être en mesure de tenir elle- même sa comptabilité, c'est à dire notamment d'établir les exigibles annuels de chacun de ses membres.  
Cette possibilité de vérification permet en effet d'éviter tous les litiges sur les montants à rembourser (ou déjà remboursés) et d'éviter tous les contentieux avec l'organisme bancaire.
5. **L'exigence de garanties réelles au sein de l'association** : à côté des garanties mentionnées plus haut, il est indispensable que dès le départ, l'association exige de chaque emprunteur des garanties réelles. (En d'autres termes « qu'est ce que tu nous donnes en garantie si tu ne rembourses pas »). L'expérience montre en effet, et c'est là un élément nouveau tout à fait essentiel, que les paysans eux peuvent faire jouer un certain nombre de garanties qu'il serait impossible à l'Etat où à un organisme étatique de faire jouer.

### **Efficacité du démarche et procédure de recouvrement :**

Autre que les principes, la demande et la procédure de recouvrement effectué par BOA et BEST conduit à une bonne réussite à l'amélioration du taux de recouvrement. En effet, la prise de responsabilité et la collaboration entre les agents de la Banque (Directeur d'Agence et responsable du micro crédit), du BEST et même du Maire de la commune, sur la sensibilisation, l'appui à la vente des produits par contact à des Sociétés opérateurs ont pu contribuer pour réaliser le recouvrement à un résultat promettant. Entre autre, les mandataires ont bien menés leurs responsabilités, mais aussi ont pu identifier des problèmes liés à la réalisation du remboursement de leurs associés.

### **Constats et dispositions prises par le Projet :**

**Appui et facilitation assurés par BEST :**

#### **Avant la culture :**

En tant que socio-organisateur, BEST assure toute la préparation et organisation de la VO, et celle la formation technique en salle. En outre, il aide les nouveaux adoptants à constituer un groupement ou à intégrer un groupement existant. Le INC

(Initiation, Négociation, Communication) se trouve dans le rôle du BEST. Dans ce sens, il devrait soutenir les OP jusqu'à ce qu'elles soient indépendantes.

Le contenu de l'instruction du BEST traite davantage de la formation fonctionnelle et celle relative au crédit ; elle est effectuée une fois par an pour les adoptants appliquant seulement la culture saison.

Plusieurs points sont traités dans la formation fonctionnelle ; à savoir la définition, les membres et les objectifs de l'OP. Rendre l'OP professionnelle, telle est la finalité du BEST c'est-à-dire faire en sorte qu'elle soit autodéterminée, capable de prendre des décisions judicieuses d'elle-même en matière d'organisation et de production.

Pour la formation sur le crédit ; les plusieurs sujets sont abordés notamment :

Qu'est ce qu'un crédit, leur type, les personnes concernés, l'utilisation, les atouts et les contraintes. Ensuite, les conditions requises pour qu'il soit rentable, les conditions imposées par les institutions, et enfin les démarches à suivre à la formation de demande, les intérêts, les dossiers à constituer ,la gestion,le contrôle de son utilisation. .

Pendant la séance, le débat et la discussion règnent et la participation active des invités permet de s'assurer de la transmission des informations.

Concernant les anciens OP, ils ne sont plus appelés que pour le perfectionnement.

En général, les attentes des participants durant les informations tournaient autour de :

- L'acquisition et la capitalisation du savoir faire et du savoir être en vue de devenir des partenaires à la hauteur des discussions qu'ils auront à engager avec les Institutions Financières.
- L'échange d'expérience entre les paysans formés et les formateurs afin d'éviter les dérapages des crédits accordés.
- La maîtrise des outils de crédit pour être efficaces et opérationnels et finalement être des professionnels ayant la capacité d'établir des dossiers de crédit.

Dès que le crédit est débloqué, le BEST suit de près sa distribution, et assure la vérification de son fonctionnement.

La mobilisation du remboursement devient la préoccupation des bénéficiaires de crédit deux mois avant l'échéance.

### ***Après la récolte :***

Le BEST se préoccupe de la résolution de tous les blocages liés au remboursement de prêt des membres. Pour ce faire, il pratique les visites des groupements afin de pratiquer la sensibilisation pour le remboursement et préparer les opérations relatives à la réalisation de ce dernier.

### **Evaluation du système de crédit par FTHM**

La réduction significative entre le volume de crédit octroyé par rapport à celui du crédit demandé, le nombre d'association approuvée en rapport avec les groupements constitué des demandes ont poussé le Projet à prendre des mesures sur l'analyse des procédure de financement à la BOA. Le FTHM, bureau d'études spécialisé dans le domaine et mandaté par le Projet a constaté en Mars 2006 que la lourdeur dans la constitution des dossiers et la formalisation des garanties au niveau de la BOA pénalisent les emprunteurs et retardent le respect du calendrier cultural.

Par la suite, plusieurs précautions ont été prises par le Projet avec la Banque pour pallier le contraintes existantes en se referant à la recommandation de ce bureau d'études, à savoir l'avancement de FGM des membres qui n'ont pu versé leur part à

temps voulu et l'appui aux paysans pendant la constitution des dossiers pour réduire les erreurs et les anomalies dû à l'inattention et surtout au faible niveau d'instructions des emprunteurs.

## **7 Le système de crédit individuel pratiqué avec l'OTIV**

Même si la leçon tirée par le SOMALAC sur le crédit individuel a été bien claire et semble déconseiller ce type de crédit, le Projet, avec l'OTIV, a essayé quand même de tester ce système qui ne répond à vraie dire au principe et au règlement du crédit de l'OTIV. Les concepteurs ont misé sur une possibilité de changement du comportement des paysans du Lac Alaotra après 20 ans (1985-2005) de la dernière application de ce système de crédit individuel avec des Institutions Financières.

Avec ce dispositif, le Projet a compté renforcer le concept d'appui à travers le crédit pour la mise en œuvre d'une alternative à la riziculture, d'une méthode de valorisation agroécologique des bassins versants. En offrant ce type de crédit aux paysans, les concepteurs ont visé à ce que les paysans bénéficiaires puissent acquérir les intrants et payer la main d'œuvre nécessaire au développement de la culture sans passer par le système ACCS/BOA. Et des résultats de ces cultures, un surplus de revenus sera dégagé qui, une fois le crédit remboursé, contribuera à l'amélioration des conditions de vie des ménages concernés, donc contribuera à la lutte contre la pauvreté. Cette amélioration est donc conditionnée par la réussite de la SCV qui a fait l'objet d'octroi. Cette réussite a été elle-même conditionnée par les dispositions préalables et le suivi des cultures. Dans les dispositions préalables sont incluses les conditions d'octroi qui cherchent à réduire les risques de non remboursement. Ce qui nous intéresse alors c'est de voir comment ces dispositions préalables ont été appliquées. Ce système est basé, rappelons-le, sur une convention établie entre le Projet et l'OTIV qui vise à la fois un élargissement des gammes de services offerts aux paysans adoptant le SCV et une autonomie de ces paysans par rapport au système de financement de campagne

### **Les cibles, les membres et les bénéficiaires :**

#### ***Les cibles, les membres :***

Ces paysans adoptants du SCV, collaborant avec le Projet mais ne pouvant pas adhérer au système à caution solidaire constituent les cibles de l'OTIV avec le système individuel.

Les membres types ne sont rien d'autres que les adoptants qui ont respecté les critères de qualification dictés par le statut de l'OTIV. Selon l'article 10 du statuts de cette institution : peut être membre de l'OTIV, toute personne physique ou morale qui possède des intérêts dans la territoire de l'OTIV, souscrit et libère au moins une part sociale, s'acquitte du droit d'adhésion et s'engage à respecter le statuts et les règlement de l'OTIV.

#### **Qualité des membres éligibles au prêt :**

Un membre éligible devra répondre aux conditions énumérées ci après. ;

- Être majeur mais ne pas être âgé de plus de 62 ans.
- Etre membre depuis au moins 3 mois.
- Posséder une carte d'identité, un acte de naissance ou un passeport,



- Avoir fait une épargne continue pendant cette période (3 mois) et détenir un minimum d'épargne tel que requis selon le produit de crédit (en général, immobiliser 25% du montant reçu pendant la durée du crédit)
- Avoir une bonne moralité, c'est-à-dire démontrer sa capacité de remboursement en : ayant un coefficient d'endettement (soit le total des remboursements mensuels/ revenus mensuels) d'au plus 33%
- Garantissant le remboursement complet du crédit par une entrée de fonds ;
- Avoir une bonne expérience de crédit (le membre doit bien avoir remboursé ses prêts antérieurs). Un prêt ne devrait jamais être accordé uniquement en fonction des garanties mais en fonction de la capacité de remboursement de l'emprunteur

La qualité de membre est confirmée par son inscription dans le registre de membres au siège social de l' OTIV, par l'ouverture d'un compte d'épargne et la délivrance d'un livret

### ***Les bénéficiaires :***

Les crédits sont octroyés sur formulation de demandes des paysans soutenue par un PTA individuel élaboré avec les techniciens du BRL, lesquelles demandes sont dûment recommandées et approuvées par le Projet à travers le BRL.

Au cours de la campagne 2005-2006 le BRL est intervenu dans la constitution des dossiers en collaboration avec un agent retraité responsable de crédit à l'OTIV. Le BRL a assuré seul la formation technique des adoptants, c'est à dire sans recours à l'opérateur en socio-organisation (Parce que BEST est chargé de la socio organisation, donc n'intervient qu'au niveau collectif mais pas individuel), en tenant compte de l'importance de leur formation sur la gestion de crédit. Après avoir analysé les dossiers, les OTIV participantes se réservent le droit de refuser un crédit qu'elles jugeraient non conforme aux conditions minimales de garantie de remboursements (dossier complets, capacité de remboursement prouvé, FGM déposé). Notons que 96 % des demandes ont obtenu un avis favorable mais, la réduction à 92% est due seulement aux paysans ; faute de la constitution régulière de FGM et mauvais historique sur le crédit ou qualité de client douteux. En tout 261 membres sont devenus ainsi bénéficiaires au cours de la campagne 2005-2006.

### **Taux d'intérêt et ses règles :**

En principe, les taux d'intérêt devront supporter les frais réels de livraison des services et couvrir une partie des risques de non remboursement.

Pour l' OTIV, il retient le 3% par mois du montant emprunté, payé au remboursement du prêt et calculé sur le solde. Un prêt peut être remboursé par anticipation en tout temps, mais aura toujours un minimum de 2 mois. En outre les frais d'études et de gestion du dossier du crédit seront 2,5% du crédit débloqué, payable au moment de l'allocation du prêt .Enfin une pénalité de 2% par mois de retard s'ajoutera au taux régulier pour toute période où le membre fait preuve d'un défaut de paiement.

Les taux d'intérêts sont établis principalement en fonction de la concurrence, du risque auquel le prêt s'expose, des garanties, des modalités de paiement et de la capacité financière de l'OTIV.

### **Avantages de la nouvelle convention :**

Suite à la mise en place de la nouvelle convention, les avantages perçus par les parties concernées ne sont pas négligeables, tout en gardant toute possibilité d'amélioration ultérieure.

Tableau 3 : Avantages de la nouvelle convention

<p><i>Pour l' OTIV :</i>  Apport de nouveaux membres  Augmentation du portefeuille de crédit  Source de croissance de l'épargne  Disponibilité d'un produit adapté aux besoins des paysans</p>	<p><i>Pour le Projet :</i>  Pérennisation de l'activité initiée par le Projet.  Elargissement des offres d'appui</p>
<p><i>Pour les emprunteurs :</i>  Accès à du crédit d'une institution de crédit formelle et à un taux concurrentiel  Possibilité d'améliorer le rendement de la terre en investissant la somme prêtée  Remboursements adaptés au cycle des revenus</p>	<p><i>Pour l'opérateur :</i>  Issu à l'atteinte de l'objectif quantitatif et qualitatif fixé par les opérateurs.</p>

Source : convention bipartite de collaboration entre BV Lac et OTIV 2005-2006, auteur

***Les avantages reçus par les bénéficiaires :***

En vertu de ladite convention, les bénéficiaires reçoivent les avantages suivants :

**Procurés par l' OTIV :**

Le paysan appuyé par BV Lac ; ayant contracté avec l'OTIV ont reçu les avantages suivants :

- Disposer de compte à vue, ouvert en son nom auprès de l'OTIV
- Dispensé à l'épargne préalable, 3 mois avant la demande de crédit qui est fixée à 25% du crédit demandé selon la procédure habituelle (règle de membership) c'est-à-dire verser leur épargne sous forme de FGM au moment où ils déposent leur dossier. Le traitement de leurs dossiers est priorisés par les agents de l'OTIV.
- Bénéficie de formation et de sensibilisation sur le mutualisme et la « culture de crédit

Ces privilèges ont été accordés en reconnaissant que ces paysans ne disposent pas en majorité de liquidité assez suffisante pour constituer l'épargne préalable et pour ne pas handicaper la saison d'un retard de mise en culture.

**Procurés par le BRL :**

Selon le responsable du BRL, les bénéficiaires ont pu recevoir avantages suivants :

***Avant la culture :***

Le BRL organisait une visite organisée (V.O) pour tous les paysans intéressés à l'agriculture de conservation y compris l'aspect financement de la campagne. C'est pendant le mois de mars, qu'on organise cette VO.

Cette visite vise pour les nouveaux paysans à :

- Les faire entendre des témoignages sur la réalité sur terrain de la SCV.
- Les convaincre sur la pratique de ce système.
- Leur donner l'occasion de poser des questions sur la conduite de la culture par les adoptants avec leurs encadreurs.
- Regarder, analyser, prendre de décision et conclure.
- Comparer et de réfléchir sur la pratique innovatrice de SCV par rapport à ce qu'on exerce traditionnellement.

Par rapport aux anciens adoptants, les VO visent à :

- Renforcer leur connaissance en matière de SCV.
- Accéder à une autre vision multiple et progressive sur la pratique du SCV.
- Mesurer leur capacité, leur développement et allumer leur ambition axée sur la rénovation.
- Avoir un esprit de groupe au « membership », et une occasion de trouver une entente ou même de créer une nouvelle concordance.
- Mettre en terme à toute discordance ou mésentente de toute nature de l'année dernière et particulièrement celle de remboursement et de faire en sorte qu'il y ait des retrouvailles positives.

Les parcelles réussies et les non réussies sont visitées successivement avec le site de référence du BRL (parcelle de démonstration).

Deux journées de formation en salle succèdent à cette VO chaque année pour pratiquer la valorisation de la VO. Cette séance est tenue entre Juillet-Septembre dont le programme proposé est repris ci dessous.

- La première demi-journée inscrit à son programme de
  - o la récapitulation de ce qui ont été vu durant le voyage.
  - o l'audition des témoignages des exploitants sur leur valeur ajoutée en analysant le compte d'exploitation.
  - o l'évaluation et les critiques en deux sens de la campagne précédente ou autrement dit : bilan de campagne.
- Une journée est ensuite consacrée à la formation proprement dite. Celle ci se déroule sous forme de question-réponse, avec la participation obligatoire de tous les participants, dans le but de se partager entre eux.
- La parole est donnée au formateur pendant la dernière demi-journée. A cette occasion, les paysans demandent ce qu'ils n'ont pas encore maîtriser sur le principe, la démarche et le pratique de la technique initiée par BRL.

Faut-il souligner qu'il est fortement recommandé aux adoptants d'assister à cette formation. Pour y arriver, l'invitation est distribuée une semaine avant pour que les paysans puissent dépasser tous les obstacles : empêchements, oublis.... Certes, le BRL organise une séance de rattrapage (4 h) pour ceux qui n'ont pas pu assisté à la formation intégrale mais ce n'est qu'une récapitulation, or la discussion et le partage d'expérience entre les adoptants sont toujours efficaces.

Il est à noter aussi qu'aucune distinction entre anciens et nouveaux adoptants pendant la formation et cette dernière sera appuyée par une fiche technique et la prise de note.

Enfin, le BRL monte le PTA, le dossier de crédit avec les paysans. La validation est encore assurée par les opérateurs.

Ce qui voudra dire qu'un paysan qui adopte le SCV est censé être en connaissance de cause en matière d'avantages et obligation liés à la pratique de ce système.

Notons l'absence d'information et de formation spécifique sur le crédit lors de ces séances

### ***Pendant la culture :***

L'évaluation de la récolte est de la responsabilité du BRL, qui devra permettre au paysan d'évaluer sa capacité de remboursement et de s'organiser pour cette opération.

### **Procurés par le Projet :**

- Le Projet, de part son rôle de *négociateur* s'accorde avec l'OTIV en proposant d'autres gammes de système qui répond aux attentes des adoptants.
  - en tant qu'*accélérateur*, une des importants enjeux du Projet, il a permis une accession au crédit pour ces paysans et ayant pu ainsi augmenter le nombre d'adoptants du système agroécologique.
  - Facilitateur*, autre apport du Projet, prouvée par la prise en charge du 5% de l'obligation des paysans sur le FGM. Pour leur part, les adoptants ne versent plus que 20% de leur part.
  - Supporteur*, durant les VO et les formations, le Projet prend en charge le frais du transport, de restauration et les appuis didactiques de ses membres.
- Le Projet joue donc de *levier économique* des paysans face à leurs difficultés et un outil qui permet le décolllement économique face à la pauvreté.

### **Les obligations des paysans :**

Les paysans doivent remplir les conditions d'adhésion à l'OTIV et accepter le respect de tous les règlements appliqués à l'OTIV.

Le risque de ces emprunts est assez minime si les directives sont bien respectées par les adoptants. Rappelons les différentes règles :

- Assister à toutes les formations, et réunions dispensées par les opérateurs
- Suivre soigneusement les recommandations des opérateurs
- Respecter les conditions et les règlements des Institutions Financières
- Prioriser le remboursement à toutes autres obligations
- Renforcer le partenariat avec les encadreur et les Institutions Financières.

### **Les responsabilités de chaque intervenant au cours de la campagne saison 2005-2006 :**

#### **L' OTIV :**

En tant qu'institution de crédit, l'OTIV devra jouer pleinement son rôle dans ce domaine.

Outre son engagement à fournir le service de crédit aux paysans ayant satisfait aux conditions requises, dans la convention bipartite de collaboration entre BV Lac et l'OTIV ; l'Union OTIV s'est engagé à fournir les formations nécessaires en matière de mutualisme et de culture de crédit

Selon la même convention, l'OTIV est tenu à procéder, de façon assidue et en conformité avec la politique de crédit au recouvrement des crédits et de tenir informé le Projet de ces démarches.

De même, l'OTIV s'engage à transmettre trimestriellement un rapport contenant notamment :

- Les crédits octroyés par l'OTIV.
- Le nombre de bénéficiaires.
- Le nombre de bénéficiaires défaillants et la valeur des crédits en retard.
- Le relevé du compte « fond de garantie ».

Et tous les six mois :

- L'évaluation des résultats du semestre précédent.
- La réévaluation du montant du fonds de garantie en considération des besoins exprimés.

Tous les six mois, une rencontre entre le « Projet » et l'Union des OTIV peut être organisée si les parties la désirent et la trouvent utile.

Notons que durant la situation critique de la saison 2005-2006, l'OTIV a envoyé mensuellement la situation du remboursement depuis le mois de septembre et organisait des multiples rencontres avec le Projet en essayant de chercher une solution aux problèmes.

Intérieurement chez l'OTIV, le rapport « évolution des prêts en retard » contient tous les renseignements relatifs à ce sujet. Ce rapport doit être présenté mensuellement à la commission de crédit et au conseil d'administration pour déterminer les actions à entreprendre après une sensibilisation de la part des opérateurs sur les engagements des adoptants avant l'échéance.

Toutes les démarches de recouvrement doivent être inscrites au fur et à mesure sur la fiche « Historique de recouvrement de prêt ». Et la consultation de cette dernière nous a permis d'avoir de nombreux renseignements durant l'enquête effectuée au niveau des trois zones.

Enfin, l'agent de crédit doit appliquer soigneusement toutes les démarches prescrites à l'action de recouvrement de l'OTIV et surtout, collaborer étroitement avec les opérateurs techniques, fonctionnelle (BRL et BEST) et les paysans membres pour défendre le seul intérêt centré au lancement du Projet.

### **Le Projet :**

Dans le cadre de la convention, le Projet pour sa part s'engage à :

- Fournir un appui technique (accompagnement, formations, réalisation des fiches techniques spécifiques, étude de rentabilité de l'activité à financer, appui au recouvrement) aux paysans bénéficiaires de crédits
- Répondre à toutes les invitations de l'OTIV relatives aux questions de crédit que se soit une réunion ordinaire ou extraordinaire, mais le projet aussi peut inviter l'OTIV pour traiter les questions qu'il suppose relatives aux crédits.
- Résoudre les problèmes tendant à freiner la bonne marche du processus.
- Informer et à communiquer avec leurs collaborateurs c'est-à-dire fournir tous les renseignements nécessaires avec les remarques à savoir la situation de crédit ou/et de la culture.
- Régler les éventuels différends à l'amiable.
- Suivre et évaluer la progression ou la régression de l'activité.

### **Les opérateurs :**

Tous les opérateurs doivent se sentir responsable vis-à-vis de tous les résultats obtenus. Donc, ils sont responsables :

- Du montage du PTA générateur de revenus (présentant une différence appréciable entre les coûts de production et la valeur estimée de cette production).
- Du suivi de la culture en exigeant sa conformité par rapport au PTA établi.

### **Les paysans :**

Nonobstant de son adhésion dans le système de crédit, le paysan est le premier responsable de son exploitation. A ce titre il devra veiller à ce que cette dernière soit bien gérée, et que toutes les dispositions soient prises pour réduire les risques encourus par la production. Par rapport au crédit, ils doivent exécuter minutieusement toutes leurs obligations mentionnées dans le contrat d'octroi de crédit, entre autres, la mise en application du PTA et le respect des échéances de remboursement.

### **La motivation des femmes sur le crédit agricole :**

La place des femmes commence à être considérable dans l'affaire des crédits. Elles sont au nombre de 12 sur nos 40 enquêtés, dans les trois zones étudiées, (31 sur 117 emprunteurs pour toute la zone et constituent 20 % de la totalité des emprunteurs en 2005-2006).

Certes, la clientèle est de prédominance masculine (48%) dans l'OTIV-ZAM mais les femmes englobent tout de même le 37% avec le bénéficiaire de 3% au programme caisse féminine (PCF). En matière d'établissement de Microfinance Grameen Bank, dirigé par le Bangladais Mohammad Yunus qui est initiateur de micro crédit récompensé du prix Nobel de la paix en 2006, compte aujourd'hui 6,6 millions de client, essentiellement des femmes (à 97%) qui peuvent aussi développer une activité indépendante et échappe à la misère (extrait La gazette, N°1096, du 14 Oct. 2006, p.11).

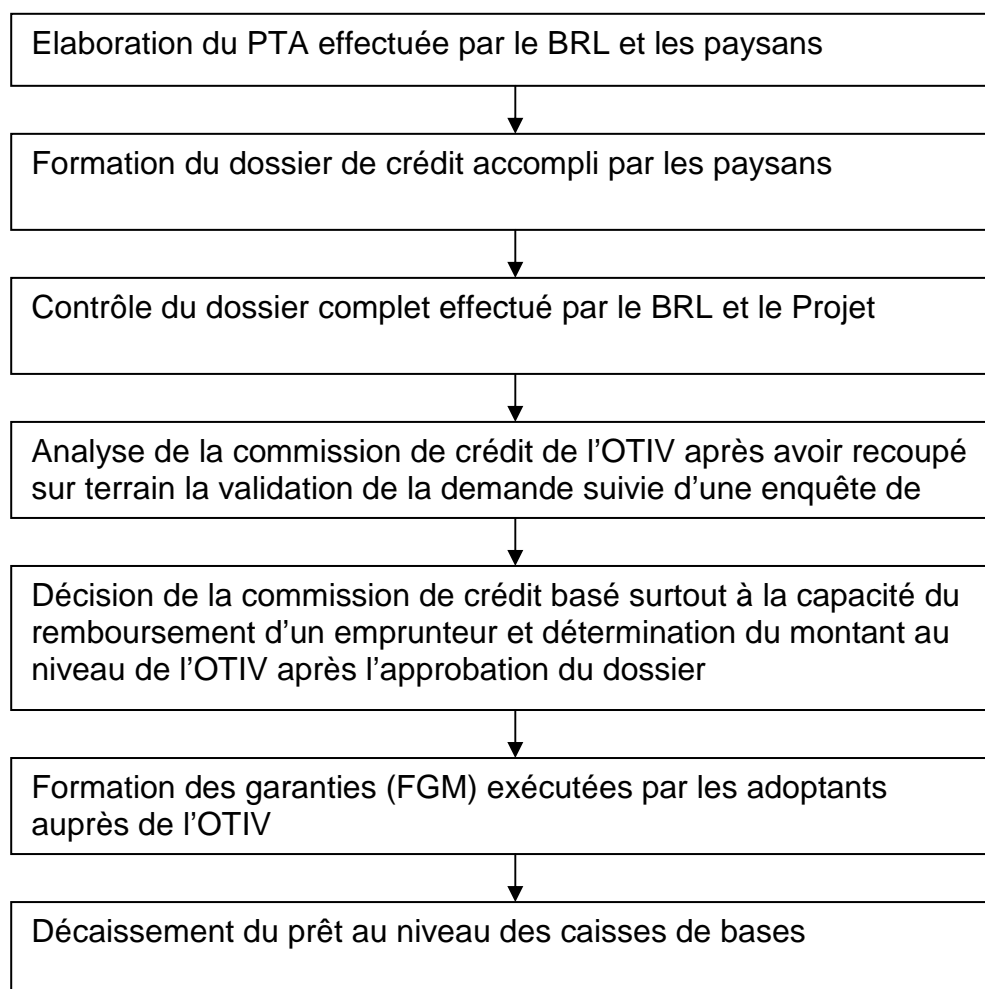
Les raisons d'adhésion au système et à la pratique de l'agriculture qui sont avancées par les femmes enquêtées sont entre autres :

- Leur mari s'occupe des rizières alors elles aménagent à leur tour celles du Tanety.
- Elles doivent combattre en leur propre nom et pour élever la famille abandonnée ou délaissée par le père.
- Le père de famille est encore engagé dans d'autre crédit.
- Elles se substituent au père de famille dans le livret de compte car ce dernier est analphabète ou inapte aux affaires administratives
- Elles devront engager leur responsabilité car le père de famille est lié des fois au problème de garantie ou de crédibilité.

### **Cheminement d'une demande de prêt**

La démarche d'obtention de crédit peut se présenter de façon simple comme nous la retraçons dans la figure suivante.

Figure 4 : cheminement d'une demande de prêt



### **L'action au recouvrement :**

#### ***Définition :***

RASOLOFOMANANA a défini le recouvrement comme une action exercée par l'Agent de Crédit et de Recouvrement (ADCR) en vue de faire rentrer les sommes qui il avait prêtées avec les intérêts proportionnels.

C'est donc l'action de recouvrer les sommes dues sur un emprunt.

Mais il faut noter que le recouvrement, ce n'est pas uniquement le fait de récupérer les montants dus à la mutuelle, mais c'est aussi, le fait d'aider le membre à trouver une solution sur son problème, et ainsi éviter d'autres retards.

Et l'échéance constitue la date à laquelle est exigée le paiement d'une dette ou d'une exécution d'une obligation (Larousse 1998).

#### ***Mesure du taux d'impayés :***

Trois types de mesure du taux d'impayés sont les plus utilisés :

Le taux de recouvrement, qui compare les montants effectivement payés (soit le montant recouvrés) aux montants échus.

Le taux d'arriéré (parfois appelés également « taux d'impayés »), qui comparent les montants en retard au montant total des prêts.

Les mesures de la porte feuille à risque, qui compare l'encours des prêts non remboursés à temps a l'encours total des prêts.

Quelques termes méritent d'être clarifiés :

- Un impayé est un paiement qui est en retard.
- Le retard est mesuré après un jour de retard du remboursement non payé à l'échéance.
- Des crédits impayés sont des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard.

Une situation d'impayé est une situation dans laquelle des remboursements de crédit sont en retard et le prêt doit enfin de compte être classé comme improductif même s'il continue de figurer dans les livres de l'Institution pendant toute la période de recouvrement.

### ***Le recouvrement avant l'échéance :***

Certainement, aucune action sérieuse n'est entamée avant l'échéance. La fragilité de la coopération entre les deux responsables de recouvrement serait en cause. L'enquête nous confirme qu'aucune pré sensibilisation n'ont été effectué aux adoptants par l'OTIV. Ce qui prouve l'importance des actions du BEST dans cette affaire. Mais, les groupes travaillant avec BOA par contre en a reçu la sensibilisation. Ce qui nous amène à dire que le crédit BOA est plus organisé.

### **Le système d'épargne :**

#### ***L'objectif de l'épargne :***

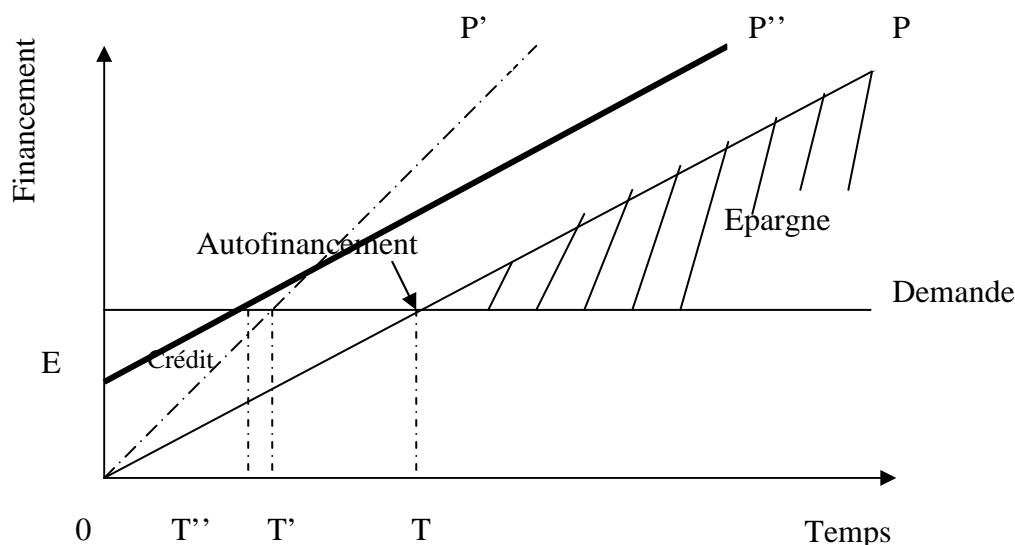
Nous avons communément admis qu'il n'y a pas d'autonomie sans passer par l'épargne.

L'alternative du don peut être envisageable mais les résultats obtenus dans beaucoup des PVD nous prouvent son inefficacité.

L'autonomie des paysans étant l'une des idées maîtresses qui sont préconisées par le Projet et constitue la seule façon possible d'assurer sa pérennisation et sa réplique. La prise en charge progressive des responsabilités et de la charge financière de leur activité est un axe, pour se libérer de la dépendance du crédit. La figure ci après nous permet de voir les possibilités offertes par l'épargne et l'atteinte d'un autofinancement.



Figure 5 : Evolution vers l'autofinancement



En supposant pour simplifier que la production est une fonction linéaire simple du temps et du financement, sur cette figure, la production augmente progressivement, l'aire du crédit demandé se réduit au fur et à mesure du temps. Pour une demande de financement définie, nous pouvons dire que :

Au temps T, les droites de la demande et de la production se rencontrent et à partir de ce point, l'autofinancement commence, où la production est supérieure à la demande de financement et la partie réservée à l'épargne devra augmenter progressivement si les paysans commencent à épargner

Pour une même demande de financement, une droite de la production plus intensive P' peut en théorie permettre d'atteindre un autofinancement plus rapide T'.

Et une constitution d'épargne préalable de niveau E permet, avec un même niveau de production P'' d'atteindre plus rapidement au temps T'' le point d'autofinancement car elle permet de réduire le besoin en crédit.

### ***Les différents types d'épargne proposés par l'OTIV :***

Nous citons ci après les types d'épargne proposés par l'OTIV.

#### ***Epargne continue :***

Pendant les six ou douze mois suivant leur adhésion, elle a pour but d'habituer les membres à faire l'épargne. Tout nouveau membre doit ainsi verser mensuellement une somme qu'il aura fixée au moment de son adhésion. Cette épargne continue est bloquée pendant le période convenue (notion de culture d'épargne).

Mais actuellement, l'OTIV essaie de donner un intérêt de 3% annuellement sur l'épargne bloquée pour motiver les membres. Ce type d'épargne présente des avantages comme les meilleur accès au crédit, l'accessibilité en tout temps (sauf si l'épargne est donnée en garantie ) et qu'aucun minimum n'est requis.

#### ***Epargne spécialisée :***

C'est un produit d'épargne permettant au membre de garder en réserve des sommes d'argent, qu'il peut retirer, en tout temps et pour lesquelles il reçoit un rendement intéressant calculé sur le solde minimum mensuel (4,5 % annuel). Ce type d'épargne

est aussi accessible en tout temps et accepté en garantie de prêt surtout à l'accès au crédit. Entre autre, le dépôt minimum est de 50.000Ar.

**Epargne à terme ou dépôt à terme :**

Cette d'épargne s'adresse à tous membres ayant accumulé au moins 100.000Ar et qui dispose des liquidités suffisantes pour subvenir à leurs besoins et couvrir ses dépenses courantes, et aussi à tout membre qui désire obtenir un rendement supérieur sur ces épargnes (6 à 10%) selon l'importance du dépôt.

Les caractéristiques de cette épargne sont la fréquence de paiement qui est à l'échéance, un seul dépôt initial et aucun retrait n'est permis, le dépôt gelé pour la période visée.

**Dépôt salaire :**

Ce produit s'adresse aux particuliers, aux entreprises commerciales et industrielles et aux organismes publics et parapublics. Donc ne sera pas développé car ne concerne pas notre étude

Notons que des formes d'épargnes sont pratiquées par les paysans qui méritent d'être signalées entres autres :

- ☐ Epargne en liquide (« économie ») détenu au foyer même c'est-à-dire sans verser à une caisse quelconque.
- ☐ Epargne circulant à une épargne fixe (animaux d'élevage ou matériel rémunérateur) c'est-à-dire au lieu détenir une liquidité ou de déposer cette dernière en une caisse, il achète un objet ou un animal qu'il pourra revendre au moment des besoins de liquidité.

***Les vécus sur le terrain en matière de crédit individuel***

Suivant les résultats des entretiens, enquêtes et observations menés sur le terrain, nous avons pu dégager certaines caractéristiques du crédit, du système de crédit sur lesquels nous avons apporté nos éléments d'analyse.

**Atouts, contraintes du crédit :**

***Atouts :***

Le crédit présente les atouts suivants :

- Procure une disponibilité de nouveau fonds pour le bénéficiaire sans passer par la vente des biens ni le recours aux usuriers pour développer l'exploitation, et générer ainsi un supplément de revenus.
- Spécifiquement pour l'étude, le crédit est un des moyens pour accélérer la diffusion, pour augmenter le nombre de paysans adoptants et/ou augmenter la superficie mise sous SCV.
- Permet aux emprunteurs de se familiariser avec la démarche de crédit pour se voir octroyer un crédit supérieur dans l'avenir.
- Ouvre une possibilité de l'épargne accumulée tout en ayant la possibilité d'acquérir un nouveau bien.
- Constitue une porte d'entrée vers une collaboration avec des institutions d'appui et un espoir pour une « autonomie financière » des exploitations.

***Contraintes :***

L'on pourra mentionner comme contraintes du crédit les points suivants :

- Besoin d'une organisation bien posée : nécessite la présentation du dossier à temps, qui conduit au déblocage à temps sinon l'emprunteur risque un rejet de

demande, ou un décalage du calendrier cultural d'où le risque de diminution du rendement et une incidence certaine sur le remboursement.

- Obligation de suivi d'un itinéraire approuvé : une autodiscipline pour le bénéficiaire, et un suivi rigoureux en accompagnement pour les premières années de pratique de la part des organismes d'appui.
- Obligation de respect du contrat : constitution de FGM, paiement d'un intérêt, respect de la date d'échéance, acquittement préalable du droit d'adhésion, constitution de garantie,.....
- Besoin d'études préalables pour évaluer les risques et réduire l'incidence de ces derniers sur le remboursement

Le crédit mis en place a permis d'offrir aux paysans qui n'ont pas pu en bénéficier avec le système ACCS. Nous avons eu pour toute la zone 261 bénéficiaires, avec un montant total de 95.794.287 Ariary. Les données nous manquent pour conclure sur les revenus générés, mais nous pouvons dire qu'avec la mise en place de ce système de crédit, la mise en culture de 11508,78Ha supplémentaire en SCV a pu être réalisée.

Bien que le calendrier de déblocage a été respecté dans la majorité des cas, grâce à la contribution du projet pour l'appui à la formulation des demandes et à la satisfaction des conditions de déblocage, faute de mise en place de dispositif de suivi strict des utilisations de crédit, et en absence d'autodiscipline chez certains bénéficiaires, une partie importante du contrat, à savoir le respect de la date d'échéance a été très peu respectée.

### **Mise en comparaison des deux systèmes existants au cours de la campagne saison 2005-2006 :**

Comme nous l'avons mentionné, les systèmes de crédit qui coexistaient dans notre zone d'étude étaient le crédit associatif sous cautionnement solidaire pratiqué par la BOA, et le crédit individuel pratiqué par l'OTIV. Il nous paraissait intéressant de les comparer afin d'en tirer les possibilités d'amélioration du système de crédit pratiqué.

### **Synthèse et comparaison des deux institutions de crédit :**

Au cours de cette comparaison, la BOA est considérée dans le cadre du crédit agricole mais non pas en tant que Banque commerciale. Notre comparaison a pour but essentiel de faire apparaître les différences et les convergences des deux Institutions Financières afin de tirer les conséquences sur le crédit et sur le remboursement.

Tableau 5 : Comparaison de l'OTIV et de la BOA

Rubriques	OTIV	BOA
Dénomination	Institution de MicroFinance mutuelle d'épargne et de crédit.	Institution Financière de microcrédit agricole et d'épargne (Ambatondrazaka)
Définition	Association de personnel et entreprises qui vise la croissance de la solidarité de ses membres et également l'atteinte d'une meilleure rentabilité financière.	Institution Financière orientée sur l'accroissement des bénéfices financiers de ses actionnaires.
Propriétaire	Membres : décident des orientations et des modes de fonctionnement, des services à offrir.	Actionnaires : décident l'orientation et les modes de fonctionnement des services à offrir.
Mission	Rendre disponible sur place, à l'ensemble de la population qui veut bénéficier des services financiers pour avoir de meilleures conditions, tout en permettant à la mutuelle d'assurer ses frais de fonctionnement et tout en assurant l'éducation économique de ses membres.	Rendre disponible les services financier à des condition accessible et adapté aux capacités de la population tout en assurant le meilleur rendement de ses actionnaires.
Service	Service de proximité : géographiquement dispersé (12 caisses autour du Lac Alaotra).	Service centralisé : géographiquement concentré et implanté dans des grandes agglomérations (3 caisses autour du Lac)
Clientèle	Groupe cible constitué par les paysans, groupements, petits entrepreneurs et commerçant du secteur informel	Groupe cible constitué principalement par des grandes entreprises et commerces du secteur formel mais les paysans : second cible.
Sources de fonds	Mobilisation de l'épargne des membres (argent chaud).	Source provenant souvent de l'extérieur (argent froid).
Condition d'accès au crédit agricole	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre âgée de 18 à 65 ans.</li> <li>- Avoir un casier judiciaire vierge.</li> <li>- Ne pas avoir souscrit à un crédit en parallèle auprès d'une autre Institution de crédit.</li> <li>- Individuel accepté.</li> </ul>	<p>Agée moins de 60ans. Association formelle.</p> <p>Avoir un paiement en règle (pas de contentieux).</p>
Garanties	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garanties réelles : 150% du montant du crédit.</li> <li>- FGM (25% du montant demandé).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acte de cautionnement solidaire des ACCS.</li> <li>- Fonds de garantie : 10% du montant du crédit.</li> </ul>

Rubriques	OTIV	BOA
Documents de garantie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrat de prêt.</li> <li>- Dans le cadre de la campagne 2005-2006 : contrat OTIV- BV Lac</li> <li>- Reçu de versement du FGM</li> <li>- Lettre de mise en gage des garanties matérielles (légalisée)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrat de prêt.</li> <li>- Acte de cautionnement solidaire.</li> <li>- Billet à ordre.</li> <li>- Reçu de versement au FG.</li> </ul>
Dossier à constituer pour la demande	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pièces justificatives de la garantie offerte ayant la valeur marchande.</li> <li>- Demande d'emprunt signée.</li> <li>- Contrat de prêt signé.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statut.</li> <li>- Procuration des mandataires.</li> <li>- Information sur le patrimoine de chaque membre de l'ACCS.</li> </ul>
Epargne	- Compte d'épargne obligatoire 3 mois au minimum, exclus la saison 2005-2006.	- Epargnes après remboursement.
Echéance	8 mois	- 8 mois
Taux d'intérêt	3% par mois calculé sur le solde, frais du dossier 2,5%.	- 2,2% par mois calculé jusqu' à la fin de l'exercice +20% TVA.
Pénalité de retard	2%	- 1,67%
Modalité de remboursement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anticipation autorisée.</li> <li>- Remboursement fractionné autorisé.</li> <li>- Intérêt calculé ainsi sur le solde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anticipation autorisée.</li> <li>- Remboursement fractionné autorisé</li> <li>- Intérêt calculé sur l'échéance.</li> </ul>
Mobilisation de la FGM	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Récupérer les FGM après annuité de chaque contractant.</li> <li>- Renflouement des FGM au prorata des soldes, cas des impayés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FGM débloqué après acquittement de tous les groupes d'un agence.</li> <li>- Renflouement des FGM au prorata des soldes.</li> </ul>

### **Interprétation et analyse :**

Si bien que la Banque et l' OTIV se diffèrent l'une de l'autre, mais œuvre toutes les deux dans le même but de développer l'agriculture, ils collaborent conjointement pour le SCV avec le Projet BV Lac.

La BOA en matière de crédit rural ne s'adresse qu'aux associations (ACCS) tandis que l'OTIV offre une possibilité de crédit individuel.

La notion de rentabilité commerciale est relativement prédominante chez la BOA car elle devra rendre compte à ses actionnaires de ses opérations, tandis que cette notion est plus « socialisée » au niveau de l'OTIV à cause de son caractère mutualiste.

Visant un service de proximité, l'OTIV fixe comme objectif une installation de caisses décentralisées, tandis que la BOA installe ses caisses en fonction des potentiels clients et s'installe au niveau des districts.

Les deux institutions sont soucieuses de la qualité des bénéficiaires et mettent en place des formalités pour réduire les risques de non remboursement : acte de

cautionnement solidaire et association formelle donc personne morale définie en cas de contentieux pour la BOA, constitution de gage pour garanties matérielles, casier judiciaire vierge pour le crédit individuel de l'OTIV.

Si on ne pense pas de procéder au remboursement anticipé, la condition de la BOA paraît plus intéressante au point de vue taux d'intérêt et de pénalité. Ces taux sont respectivement 2,2%, 1,67% pour la BOA par rapport au 3 et 2% de l'OTIV.

Mais sur le FGM, le règlement de l'OTIV s'avère plus intéressant car le rapatriement des fonds étant individuel sans tenir compte du paiement des autres membres. Sur le contenu du dossier à fournir et la procédure d'octroi, l'OTIV nous semble moins exigeant. La durée de prêt est fixée de 8 mois pour les deux Institutions Financières, or, la récolte est déjà commencée depuis le mois de Mars car les paysans utilisent le plus souvent des variétés précoces, donc les adoptants auront tendance à dévier leurs remboursements. Signalons que cette durée de 8 mois est prise en considérant la riziculture irriguée. Notons que la plupart du temps, les taux d'intérêts ne constituent pas une entrave pour les bénéficiaires qui n'ont pas d'autre choix que de s'adresser aux prêteurs usuraires qui demandent des taux d'intérêts exorbitants variant dans un semestre, de 100% à 150%.

### **Atouts et contraintes de chaque système de crédit :**

Chaque système présente ses atouts et ses contraintes et le résultat d'analyse nous permet de comparer les conditions afin de prendre une décision ferme et adaptée face à une situation donnée ainsi que le résultat attendu.

#### ***Atouts :***

Tableau 6 : Présentation des atouts de chaque système de crédit

	<b>Système individuel OTIV</b>	<b>Système à caution solidaire BOA</b>
Organisation	Approche de proximité qui devra permettre une meilleure connaissance des conditions d'exploitation du client et d'établir une réponse adéquate par rapport à ses contraintes	La BOA met en intermédiaire les ACCS pour la préparation et la présentation des dossiers de crédit, ainsi que pour le suivi de ces crédits de son octroi jusqu'au remboursement. Ce qui allège l'organisation
Fonctionnement	Les procédures de la demande au recouvrement sont définies et met en œuvre un système de proximité (caisses OTIV)	Dispose d'une capitalisation des expériences en matière de crédit rural qui facilite les prises de décision L'articulation avec les structures mises en place et la collaboration avec BEST diminuent le travail des banquiers en temps de traitement des dossiers et en terme de remboursement et de recouvrement des crédits.
Rentabilité	Moyens utilisés pour récupérer les adoptants non motivés à l' ACCS	- Diminue le risque de non remboursement (paiement échu) : rentabilité financière.

	(vision par rapport au Projet et le BRL) : rentabilité administrative. Facilite l'atteinte de l'objectif quantitatif escompté par le BRL.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prestation de service pour BEST.</li> <li>- Facilite le suivi et évaluation.</li> </ul>
Efficacité	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gain de surface exploitée car élargissement des potentiels adoptants</li> <li>- Adaptation aux besoins des demandeurs</li> <li>- Passage vers l'autonomie individuelle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Moyen efficace pour les banquiers d'alléger l'enquête de moralité car les paysans se discriminent entre-eux pendant la constitution du groupement.</li> <li>- Les membres peuvent se critiquer, se conseiller, se presser, se comprendre mutuellement.</li> <li>- Condition d'accès peu difficile mais efficace.</li> <li>- Change les garanties réelles en garanties morales : pas de contentieux, ni d'affaire en justice.</li> </ul>

### **Contraintes :**

**Tableau 7 : Présentation des contraintes de chaque crédit**

Système individuel OTIV	Système à caution solidaire BOA
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le système requiert la mise en place d'un système individualisé de suivi, donc une organisation spécifique pour l'institution avec un système de transmission des informations efficace</li> <li>- Impossibilité théorique de recours à une action de pression sociale</li> <li>- En cas de non respect du contrat, entreprise de démarche de contentieux individualisé Risque de contentieux pour les insolubles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FGM à cautionner solidairement.</li> <li>- Nécessite un entretien des solidarités au sein des groupes formés</li> <li>- Suivi des 5 principes.</li> <li>- Pénalisation de tous les membres pour la faute d'un élément du membre suivi du refus de prêt à la prochaine campagne sur le crédit impayé.</li> <li>- Sanction de tous les membres sur la défaillance du dossier d'un des leurs : refus de demande.</li> <li>- Réunion fréquente.</li> </ul>

Il vient encore intéressant de rappeler que la stratégie paysanne est individuelle plutôt que collective face à ces différentes contraintes.

### **Atouts et contraintes liés à la coexistence de deux systèmes :**

L'effet d'interaction ou du repousse sera possible sur les IFM. Ce présent tableau pourra un indicateur sur l'exactitude ou non de ce qui existe sur le rapport de ces deux systèmes.

**Tableau8 :** Atouts et contraintes liés à la coexistence de deux systèmes

<p><b>Atouts :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation de l'offre en service crédit pour les paysans</li> <li>- Libre concurrence pour les 2 Institutions à la recherche des meilleures conditions et de services aux clients.</li> <li>-Façon de garder la pérennisation de la collaboration entre paysans/ Institutions après Projet.</li> <li>-Moyen d'attirer les paysans en effectuant le SCV c'est-à-dire augmentation en masse des adoptants.</li> </ul>	<p><b>Contraintes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Exige des deux institutions un respect des règles fondamentales du crédit</li> <li>Nécessite une bonne mise en connaissance de ces règles aux potentiels clients pour réduire toutes difficultés de remboursement</li> <li>Oblige les deux institutions à travailler sur la qualité du service offert pour faire la différence</li> <li>Nécessité de trouver un bon équilibre de concurrence tout en préservant les acquis sociaux (conservation de la solidarité de groupe créée par les ACCS vs approche individuel)</li> <li>Exige une mise en place d'une banque de données sur la moralité des demandeurs de crédit (mauvais payeurs) et une entente sur les mesures à prendre pour les deux institutions</li> </ul>
---	--

En tout cas, la collaboration surtout en matière d'information sur les renseignements de clients réduit les risques. Ainsi, la professionnalisation des Institutions constitue un atout pour eux.

### **Résumé et comparaison d'activité de crédit des deux systèmes (saison 2005-2006):**

Les deux systèmes possèdent l'un et l'autre leurs méthodes de travail, ses stratégies mais la qualité de service offerte est l'une des critères d'évaluation de l'acceptabilité d'une Institution financière.

Cette comparaison est basée sur la synthèse des résultats de la campagne de l'étude des procédures de financement des ACCS en Mars 2006 [12], du rapport campagne du BEST et leurs agents sur terrains.

Cette comparaison a pour but de faire émerger les atouts du système ACCS et de souligner un axe de stratégie pour améliorer le système de crédit OTIV et dans le souci d'avoir un résultat satisfaisant au remboursement.



Tableau 9 : Situation des actions de crédit pour la campagne 2005-2006

Rubriques		Système de crédit individuel	Système de crédit à caution solidaire			
Institut financier		OTIV	BOA			
Année d'expérience		1	3			
Nombre de bénéficiaire « saison 2005-2006 »		261	72 groupements de 7 à 15 personnes			
Intervenants		BV Lac, BRL, BEST, OTIV, paysans	BV Lac, BRL, BEST, BOA paysans via ACCS			
Principes de crédit		Inadaptés avec le système de crédit individuel	5 principes appliqués			
Pré analyse du système		Test moins préparé	Existe et amélioré			
Client		Presque nouveau membre = 25/40 enquêtés	Beaucoup d'anciens			
Accès de crédit		Simplifié	Difficile et conditionné			
Taux d'octroi		96% de demande de crédit	Ambatondrazaka 61% Amparafaravola : 98%			
Déblocage	Période	A temps (entre 6 à 15 Déc.)	Peu de retard (fin Déc-Janv)			
	Modalité	1 déblocage	Ambato	1	Amparafa	2
	Délai	15j		47j		22j
Préparation du dossier		Moyen	Sévère			
Analyse du dossier		Moyen	Sévère			
Etude de moralité et de confiance		Insuffisant	Sévère			
Recoupement sur terrain		Moyen	Sévère			
Formation sur le crédit		Absent	Suffisant			
Encadrement sur la gestion du crédit		Absent	Sérieux			
Connaissances des règles du crédit par les bénéficiaires		Moyennes	Bonnes			
Suivi de	Culture	Moyen	Moyen			
	Crédit	Absent	Suffisant			
Action de recouvrement		Difficile	Organisée			
Sensibilisation au recouvrement		Retardée	Fréquente			

## Résultats de la BOA avec l'application de l'ACCS:

Tableau 10: Résultat de la Banque avec les ACCS sur deux campagnes successives

	Taux de remboursement (%)				
Mois	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Année 2004-2005		85,42	90,79	91,82	
Année 2005-2006 avec 72 ACCS	52,21	77,12	89,52		

Sur la base de ces cinq principes, les associations de crédit solidaire trouvent les bons résultats financiers, sans nuire les Institutions Financières, avec le taux de recouvrement près de 96% en moyenne et va atteindre le 100% après la mobilisation de FGM.

## Résultats de l'OTIV avec l'application du système de crédit individuel :

Tableau 11 : Récapitulation sur la situation de remboursement de crédits des paysans BV Lac avec l'OTIV (campagne 2005-2006)

		Taux de remboursement en %				
OTIV	LOCALITE	Août (%)	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
KETA	AMBATONDRAZAKA	60,36	68,13	70,14	82,69	100
FIARENANA	IMERIMANDROSO	47,77	75,02	82,07	93,05	96,95
FITARATRA	AMBATONDRAZAKA	49,00	68,82	68,82	72,95	90,31
FAMONJENA	AMPARAFARAVOLA	29,00	47,16	50,78	57,17	83,18
FANANTENANA	AMBATOSORATRA	28,41	41,88	41,88	49,70	87,54
	Moyennes	40,14	64,17	66,33	73,03	90,81

Source : OTIV 2006

### Interprétation et analyse :

Mis à part les expériences acquises par la BOA du temps de la SOMALAC, cette institution dispose d'une avance de 3 ans sur le système individuel de l'OTIV. D'autant plus que ce dernier système a été en période de test au niveau de ce dernier, donc apparemment sans aucune expérience antérieure. Le système ACCS dispose au moins de la définition des 5 principes de base pour cadrer ses opérations, base que le système individuel ne dispose pas encore.

Bien que les deux institutions s'adressent au même public cible, l'interface ACCS a joué pour la BOA pour faciliter l'atteinte des résultats à cause de la pression morale exercée par le groupe sur ses membres. Au niveau de l'individuel, l'on a compté sur l'autodiscipline, et la pression contractualisée (saisie des biens mis en gage, paiement de pénalisation de retard, exclusion du système après constat de défaillance...) pour agir sur le bénéficiaire. Ce qui semble n'a pas joué en intégralité. Certes, la rapidité du déblocage étant parmi l'atout de l'OTIV, mais en tenant compte du nombre des dossiers à analyser et les difficultés des équipes lors du déblocage à savoir entre autre les mélanges des dossiers des demandeurs de crédit appuyés par le Projet et les simples membres de l'OTIV, ce qui suggère déjà un effort qu'il faut apporter au cour des prochaines campagnes en terme de traitement des dossiers au niveau de ce système.

L'absence des principes clairs suivis par le système de crédit individuel a occasionné des difficultés dès le début du processus. L'absence d'une vraie structure spécialisée pour l'analyse des dossiers constitue probablement un handicap pour l'OTIV, car même si ces dossiers ont été montés avec l'appui des techniciens du BRL, il ne faudra pas oublier que le crédit est une technique en soi, donc exige une technicité spécifique.

Pendant la préparation, la contrainte temps du déblocage n'a pas permis aux équipes de porter une analyse rigoureuse sur les demandes car la préparation du dossier n'a pu commencé correctement qu'à la mi-novembre. L'analyse du dossier et l'enquête des membres n'ont pas été effectuées dans les normes. Pour la banque, après avoir été analysés par les commissions de crédit de la région, tous les dossiers doivent encore être visés par un spécialiste à Antananarivo mais cette procédure aussi n'a pas été sans effet sur la période de déblocage.

L'absence d'une entreprise de formation sur le crédit à destination des futurs bénéficiaires au niveau du système individuel a été notée. De ce manque de formation découle probablement les diverses incompréhensions sur l'utilisation des fonds attribués, même si de telle raison semble être un alibi.

Bien que le principe de recoupement des données sur le terrain est inscrit comme un des outils pour l'OTIV, cette tâche n'a pas été correctement effectuée, faute de temps et de moyens apparemment à disposition auprès de l'institution.

Le crédit individuel a souffert d'un manque de suivi matérialisé par les déviations d'utilisation. Même si les bénéficiaires ont contracté les crédits et sont censés être responsables de l'utilisation de ces derniers, les premières années dans le système nécessitent encore un encadrement serré jusqu'à la mise en place d'un certain automatisme, d'une autodiscipline et d'une confiance mutuelle.

Sur le suivi de culture, il devient difficile pour les agents du BRL car l'effectif total des encadrés a augmenté sans qu'il y ait eu une augmentation proportionnelle du nombre d'agents d'encadrement.

Les deux systèmes ont eu recours au recouvrement, mais il faut reconnaître que les taux de remboursement obtenus par la BOA sont relativement meilleurs que ceux de l'OTIV, et ce certainement à cause de l'absence des actions de sensibilisation menée à cet endroit au niveau de l'OTIV.

## **8 Les effets du système de culture SCV**

### **Les adoptants :**

En se référant dans le cas de la culture saison 2005-2006, le SCV en première année prédomine (65% des adoptants bénéficiaires de crédit). Les paysans ont eu à la fois à apprendre les deux techniques (SCV et crédit). C'est pourquoi, la technique n'est pas encore suffisamment maîtrisée. En d'autres termes, la saison correspond à une expérience pour la majorité des adoptants d'où, probablement, les difficultés rencontrées sur la maîtrise des techniques pendant la pratique culturelle, surtout sur la gestion du crédit et des personnels.

Sans vouloir répéter, l'absence de formation spécifique et consistante sur la notion de crédit, l'utilisation de ce dernier et les risques encourus, avec un bon suivi de la mise en application, les adoptants ne succomberont pas à la tentation de déviation des crédits. Or, le crédit en soi est déjà sujet à risque : aléas climatiques, baisse de

la production, variation des prix offerts à la récolte. Donc, si à ces facteurs s'ajoutera la spéculation, les choses ne se feront que se compliquer.

### L'interrelation du calendrier culturel des adoptants et le remboursement:

L'approche de cette partie nous permet de voir les articulations et les possibilités d'interférences entre le calendrier du crédit au calendrier de la culture.

Tableau 12: Calendrier de culture et prévisions de financement

Mois	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
Préparation du sol										
Semis / mise en place										
Entretien, fumure										
Récolte										
Commercialisation										

↑

↑

Déblocage  
crédit

**Limite  
des  
semis**

Mise en place  
d'une éventuelle  
culture de contre  
saison  
(légumineuse)

↑

↑

↑

Dates importantes

Rembou  
ement  
crédit

Tableau 13: Calendrier de la riziculture sur bas fond

Mois	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Préparation du sol										
Semis / repiquage										
Entretien, fumure										
Récolte										
Commercialisation										

### Interprétation et analyse :

Dans le premier tableau nous pouvons déduire que, compte tenu des conditions climatiques moyennes de la région, des caractéristiques des espèces végétales que l'on veut mettre en place et des expériences antérieures, les opérateurs se sont fixés une date limite de semis en saison le 15 décembre. Passé ce délai, les plantes peuvent ne pas boucler convenablement leurs cycles et les crédits sont exposés aux risques de non remboursement (absence ou insuffisance de production). Ce qui voudra dire qu'au moins un déblocage partiel devra survenir bien avant cette date pour les différentes opérations de préparation du semis (labour si année zéro, engrais de fond, semences et traitement de ces dernières, et le semis en soi) surtout pour les paysans qui ne disposent pas de moyens financiers conséquents pour y faire face.

En cas d'insuffisance de pluie, les paysans attendent pour semer, et, durant ce laps de temps, le paysan est tenté d'utiliser l'argent du crédit pour d'autres fins.

Au vu de ces deux tableaux successifs, nous pouvons en tirer qu'une concurrence vive entre le SCV et la pratique de la riziculture irriguée, qui reste systématiquement

priorisée par des ménages agricoles du Lac Alaotra, existe. Le chevauchement des calendriers culturels, la concurrence du crédit avec les dépenses rizicoles sont considérés parmi les facteurs de l'échec des paysans qui n'ont pas pu rembourser à l'échéance leurs crédits. L'argent obtenu est le plus souvent affecté à la riziculture irriguée bien qu'il a été demandé pour le SCV. Or, dans un itinéraire technique donné, le respect des recommandations des techniciens et l'affectation des crédits demandés aux postes correspondants au moments définis conditionnent la réussite. Le PTA est établi dans ce sens. Ainsi tout manquement par rapport à ces indications techniques handicaperait certainement les résultats obtenus. Les paysans ont des difficultés à choisir entre le SCV et la riziculture, et préfèrent plutôt investir dans la seconde. Ce qui semble logique car la riziculture est connue et « maîtrisée » tandis que le SCV est tout nouveau. D'autant plus que les paysans qui se trouvent dans ce cas ont déjà dépensé pour la préparation du sol en riziculture irriguée avant la mise en place du SCV.

La pénurie en main d'œuvre pourrait retarder le semis de la culture pluviale surtout pour les paysans qui ont recours à l'emploi de main d'œuvre extérieure. Il en va de même pour l'entretien des cultures en SCV qui coïncident avec la période de repiquage du riz, donc la main d'œuvre est chère à payer. Cette période correspond à la période de disette (mi-janvier, février, mi-mars). Ce qui ajoute une tentation de plus pour le paysan de dévier le crédit pour l'achat de vivres pour sa famille.

Cependant, la pratique du SCV en culture saison nous permet d'avoir la production anticipée (bon prix) et de sauver les paysans durant la pénurie en riz en période de soudure mais la réussite dépend de la pluviométrie (fréquence, quantité, ...), la disponibilité de semence, des produits phytosanitaires, des engrais et de la quantité et de la qualité de la couverture.

La durée assez longue entre la récolte et le remboursement de crédit tente les paysans à spéculer sur l'argent qu'il dispose, en espérant qu'il peut gagner dans cette spéculation. Un espoir entretenu par une hypothétique récolte de riz de la riziculture irriguée pour ceux qui en font, mais qui ne se réalise toujours pas surtout quand les rizières se trouvent dans des mauvaises conditions d'approvisionnement en eau.

Ces faits se répercutent probablement sur le remboursement.

La disponibilité des biomasses a posé de difficulté durant l'application de la culture car son coût est déjà cher (Ar 5000/ charrette) et la demande en quantité abondante n'a fait qu'amplifier ce problème. C'est pourquoi le BRL a proposé le système à base d'herbicide mais ceci n'arrive pas à couvrir correctement le sol. Par conséquent, le coût du désherbage a été considérable.

Le risque est dit « accentué » sur le RMME en système cultural que financier. Vraisemblablement, ce système est encore difficile à maîtriser car d'un, il est difficile d'envisager l'allure du climat et d'autre sur la difficulté d'apporter du changement sur l'habitude des paysans sur le semis tardif (cas d'Ambatosoratra). Pour les rizières hautes, qui ne sont alimentées que par la pluie, il faut attendre une pluviométrie décadaire de l'ordre de 100 à 150 mm pour qu'elles puissent être mises en boue et repiquées. Pour les rizières de vallée ou de plaine, ils sont assez régulièrement inondés. Ces rizières peuvent avoir de l'eau pendant plusieurs semaines, parfois pendant deux à trois mois ; mais cette eau arrive souvent très tard (février), et la durée de submersion n'est pas suffisante pour obtenir un rendement significatif. En plus, ces durées d'inondation ne sont pas suffisantes en général pour éliminer le cynodon, que l'on rencontre dans la plupart des rizières pendant la culture et réclame de 3 à 4 fois le sarclage d'une parcelle et augmente en effet le coût de la production.

Cette conjoncture est remédiée par le BRL en suggérant le semis précoce avec l'utilisation de la variété polyaptitude mais l'inquiétude réside encore au niveau des paysans sur la réussite.

Et ce phénomène se reproduit chaque année et pose des incidences sur le remboursement du crédit.

Face à la superficie étendue du RMME dans la région Lac Alaotra, il est intéressant de souligner que la culture sur RMME mérite encore d'être approfondie et les conditions de réussite doivent être réétudiées soigneusement.

Si telles sont les conditions générales, il nous paraît utile de voir comment les exploitations pratiquant le SCV et bénéficiant des crédits les ont vécu.

## **9 Les résultats des enquêtes paysannes**

### **Typologie des paysans :**

#### ***Objectif de la typologie :***

La typologie permet de classer les exploitations suivant les critères définis.

Cette classification oriente les interventions dans le futur en matière de développement agricole ou autre car des classes cibles étaient déjà identifiées.

La typologie simplifie la réalité en la réduisant à quelques principaux types à partir des critères jugés pertinents par rapport aux problèmes étudiés.

#### ***Méthodologie :***

Nous avons fait des enquêtes au niveau des paysans, afin de collecter les informations nécessaires. C'est après quelques enquêtes effectuées qu'on a choisi les critères de différenciation à adopter pour la typologie. Au total, on a enquêté 40 exploitations dont 16 résidents à Amparafaravola, 16 à Imerimandroso et 8 à Ambatosoratra.

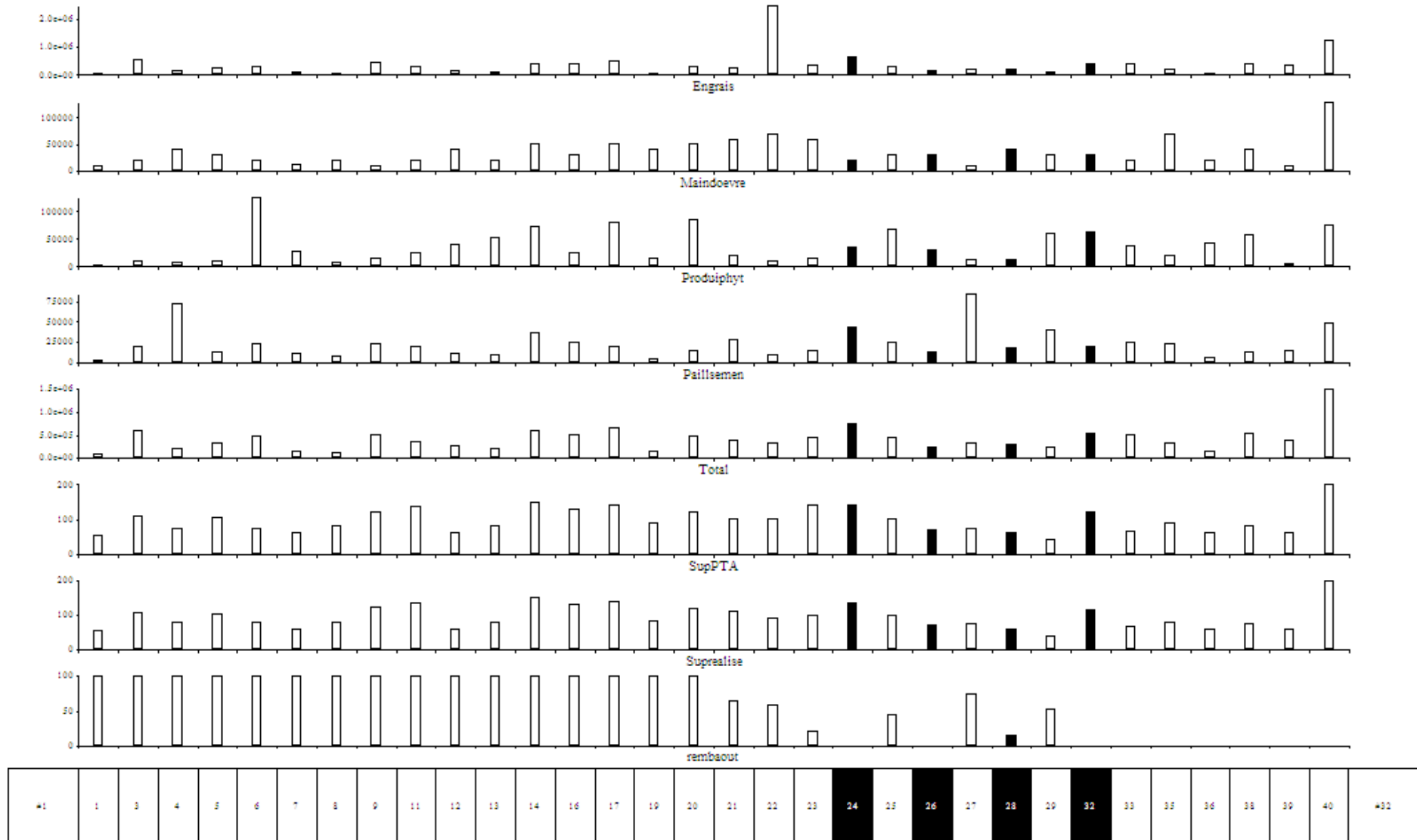
Les données relatives au montant des crédits alloués, repartis par postes (engrais, main d'œuvre, produits phytosanitaires, paille et semences) ainsi que les superficies prévues dans le PTA et celles exploitées réellement.

En traitant les données issues de l'enquête, nous avons pu constater que :

1. les 40 enquêtés diffèrent par le montant des crédits qu'ils ont obtenu, et qu'aucune corrélation directe n'a pu être établie entre les variables observées sauf entre les superficies proposées dans le PTA et celles réalisées.
2. en regardant les profils des variables, nous avons pu constater qu'à quelques exceptions près, une similitude est observable entre l'allure des superficies et le total des crédits demandés. Ce qui peut suggérer que le montant des crédits demandés a été calculé en fonction de cette surface
3. que les 40 enquêtés se divisent en deux groupes distincts par rapport au remboursement au mois d'août : ceux qui ont intégralement remboursé leurs crédits et ceux qui ne l'ont pas fait.

### **Figure 6 : Profil de variables**

# Profil de Variables



### ***Identification des différentes catégories :***

#### **Critères :**

##### ***- Paiement à l'échéance :***

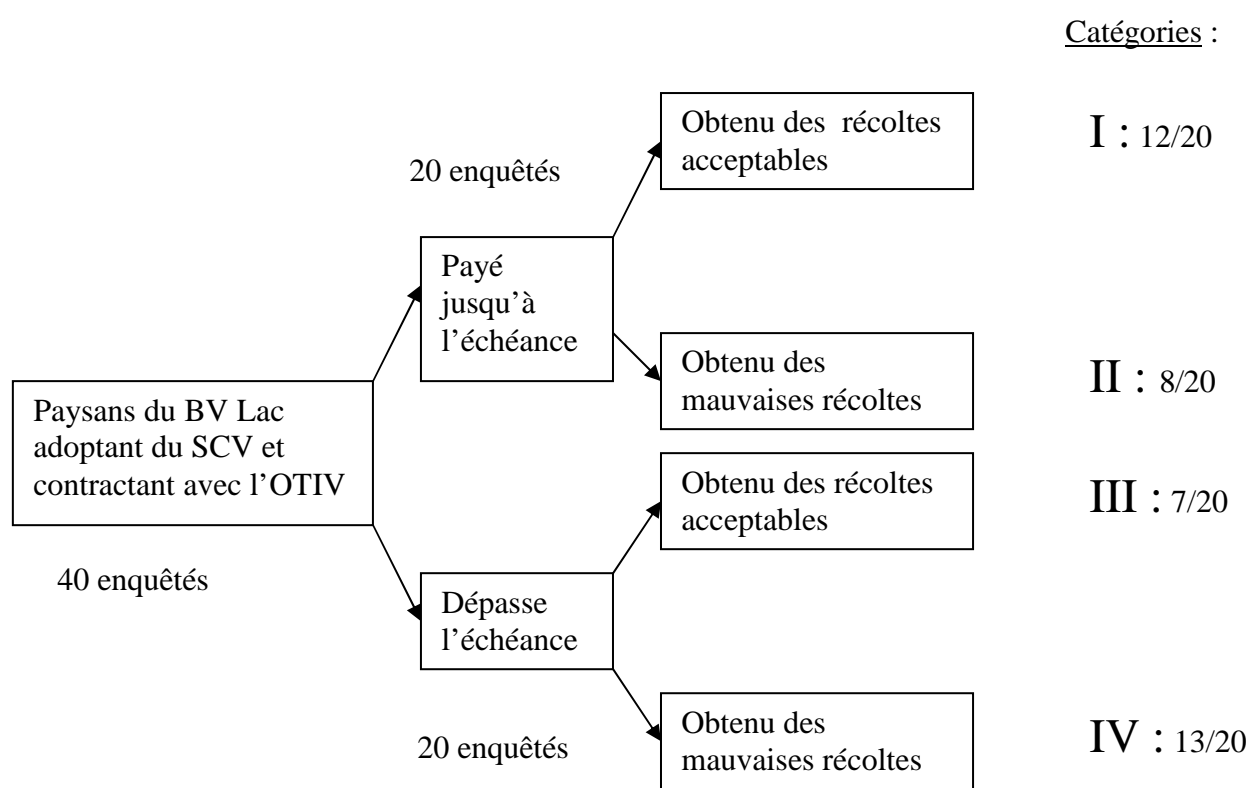
Le référentiel de notre préoccupation dans notre étude, vu la problématique énoncée à l'avance, s'intéresse davantage au paiement à l'échéance des paysans. C'est pourquoi, notre étude se porte distinctivement sur les deux catégories : ce qui arrive à payer à temps et à ce qui n'y arrive pas. Avec cette catégorisation, nous avons pu choisir 20 exploitations de chaque catégorie toutes zones confondues

##### ***- Récolte obtenue :***

En partant de l'hypothèse qu'un respect des conditions de remboursement est conditionné par l'obtention d'une bonne récolte,

De ces critères, nous avons pu dresser la typologie suivante des 40 enquêtés :

**Figure 7 : Typologie des adoptants basés sur la production**



**Tableau 14 : Répartition des enquêtés suivant les catégories et région**

Zone	Catégorie I	Catégorie II	Catégorie III	Catégorie IV	Total
Imerimandroso	6	2	4	4	16
Amparafaravola	5	3	2	6	16
Ambatosoratra	1	3	1	3	8
TOTAL	12	8	7	13	40
Proportion	12/40	8/40	7/40	13/40	

**Source :** enquête des paysans en ANNEXE 5



Sur ce tableau, la proportion de la catégorie I et IV s'approche (12, 13 enquêtés), de même pour la catégorie II et III (8, 7 enquêtés). Il apparaît que l'effectif chargé à Imerimandroso améliore son résultat et le total des enquêtés (6) dans la catégorie IV à Amparafaravola augmente aussi l'effectif total dans cette catégorie dont tous les explications seront révélées dans la partie traitant l'évolution du remboursement.

### ***Caractérisation :***

Après avoir catégorisé les ménages par des critères principaux bidimensionnels : moment de remboursement et qualité de la récolte, d'autres critères doivent être considéré comme secondaires et influent le remboursement. Onze critères, d'après l'enquête, sont alors mentionnés ci dessous :

#### **1 : Participation au V.O**

C'est un élément fondamental de la transmission des messages aux adoptants, donc nous l'avons considéré comme facteur de réussite de la pratique agricole.

#### **2 : Suivi correct de formation**

Nous avons considéré ce caractère comme un complément du premier et prédispose l'individu à une bonne production.

#### **3 : Réalisation correcte du suivi sur parcelle**

En terme d'apprentissage, le suivi in situ de la mise en œuvre de la formation nous a paru comme une des conditions qui assurent la réussite de la pratique enseignée lors de la formation et permet aux opérateurs de s'informer sur l'avancement des travaux du bénéficiaire et de réagir à temps par rapport aux écarts et déviations.

#### **4 : Mise en application correcte et respect de la technique**

Ce facteur semble encore négligé par les adoptants. Nous avons pensé qu'une défaillance dans la mise en œuvre des itinéraires préconisés dans les PTA pourra être une des sources de réduction de la production, donc un blocage pour le remboursement du crédit

#### **5 : Pratique antérieure du crédit**

Il nous semble évident qu'un paysan qui a déjà eu l'occasion de pratiquer le crédit a une connaissance sur les enjeux de ce dernier et dépasse mieux les obstacles liés au remboursement (culture de crédit).

#### **6 : Procédé de vente précoce (au mois d'Avril- Mai)**

Nous avons émis l'hypothèse que les paysans qui arrivent à mettre sur le marché leurs produits le plus tôt possible disposent d'un certain avantage sur le prix car il se trouve encore en période de rareté de l'offre par rapport à la demande. Ainsi avec ce prix ils peuvent mieux rembourser les sommes dues aux institutions de crédit.

#### **7 : Stockage de la récolte et vente d'autres ressources génératrices de revenu**

Stratégie identifiée chez certains paysans, nous l'avons considérée comme une pratique qui permet aux paysans de résister aux mauvaises conditions du marché et de trouver une substitution pour permettre de rembourser les crédits contractés.

#### **8 : Attente de la récolte sur rizière**

La complémentarité des cultures sur tanety et sur rizière est encore prouvée et maintenue dans la région considérée. Dans ce cas, la récolte sur tanety assure en premier lieu toutes les dépenses du ménage autre que le crédit et le remboursement de ce dernier est assuré par la vente de la production des rizières.

#### **9 : Attaque des parasites durant la campagne**

L'existence de ce facteur a été considérée comme une des causes de baisse de la production, donc une baisse de recette pour l'exploitant et par conséquent une incapacité de rembourser intégralement ou partiellement les crédits contractés

#### 10 : **Pratique de la monoculture et surtout riz.**

Nous avons pensé qu'une absence d'alternative, avec une pratique de monoculture, ne favorise pas le remboursement des crédits car malgré la mise en application des itinéraires techniques recommandés, les aléas climatiques peuvent réduire les rendements. Et c'est d'autant plus vrai pour les riziculteurs purs, car mise à part la sensibilité de cette culture par rapport à la pluviométrie, c'est un produit qui va tout d'abord satisfaire les besoins en consommation du ménage et ne sera pas mis sur le marché. En absence de recettes, l'exploitation aura du mal à rembourser les crédits.

#### 11 : **Possession d'autres revenus comme l'élevage, commerce, artisanat.**

C'est l'un des critères permettant de déterminer la capacité de remboursement car la complémentarité entre les ressources est une composante de la réussite c'est-à-dire qu'au cas où la valeur de la culture pluviale ne permet pas de couvrir la totalité des crédits, l'élevage entre en jeu pour la remplir. Ce fut le cas de l'année dernière. En attendant la reprise du prix de maïs, les paysans vendent des porcs en substituant leur récolte au lieu de la vendre à bas prix.

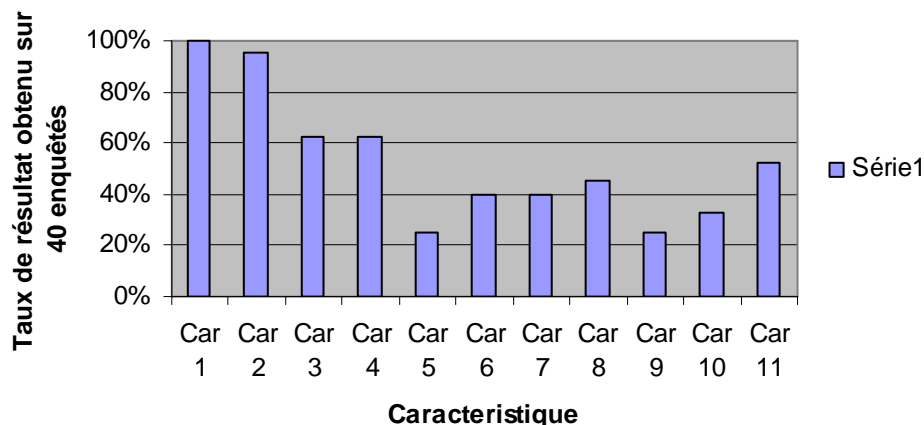
#### *Les résultats de cette caractérisation*

Les résultats de caractérisation sont représentés par deux figures suivantes dont la première reflète la vue d'ensemble de la réalité sur tous les adoptants enquêtés. Et la deuxième nous permet d'apprécier la grandeur de chaque entité par catégorie

#### **Sur l'ensemble des enquêtés**

Avec la première figure, les facteurs limitants apparaissent. En fait selon la loi de minimum sous sa forme initiale donnée par Liebig vers 1850 dans son théorie de l'alimentation animale, énonce que le résultat d'une chaîne de processus est limité par le chaînon le moins performant et que c'est sur lui qu'il faut agir pour dépasser la limite.

**Figure 8:** Présentation de la caractérisation sur vue d'ensemble



**Source :** enquête des paysans en ANNEXE 5

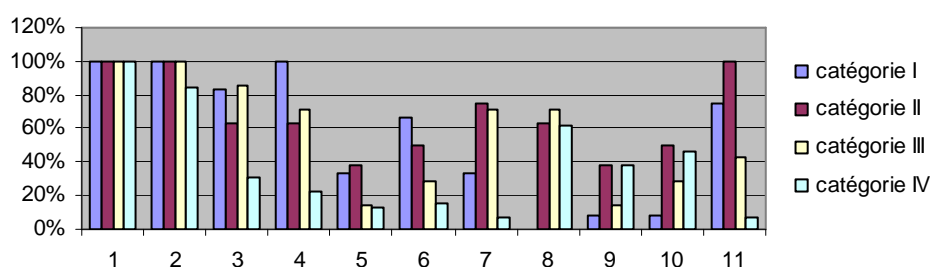
D'après les résultats, sur 11 caractères susceptibles d'augmenter ou d'affaiblir la production ; les caractères 5, 6, 7, 8, 9, 10, sont respectivement identifiés parmi les facteurs limitants durant le remboursement de l'année 2005-2006. Nous pouvons dire que 25% (caractéristique 5) des adoptants seulement ont eu du crédit antérieurement, tout en notant que nous n'avons pas pu avoir des informations sur leurs expériences. L'attaque des maladies (car 9) avec les ravageurs a affecté la production de la campagne 2005-2006. Ensuite, la pratique de la monoculture

intensifie la difficulté des paysans sur le remboursement car ils sont touchés soit par le prix, soit par l'aléas climatique.

Ceux qui ont effectué la vente aux mois d'avril et mai ne sont pas touchés directement par la dévaluation du prix et ayant des atouts sur le paiement anticipé. L'absence d'autres revenus a obligé les paysans à vendre leurs récoltes à mauvais prix et à épuiser leurs stocks. La spéculation sur l'alternance de la récolte du riz provenant de la rizière à celle qu'on récolte sur tanety était probablement une des sources de défaillance par rapport au remboursement.

### Au niveau des catégories

**Figure 9:** Présentation de la caractérisation suivant les catégories



**Source :** enquête des paysans en ANNEXE 5

### **Catégorie I :**

Cette classe regroupe les paysans qui ont pu respecter l'échéance et qui ne trouve presque pas de difficulté au moment du remboursement. Ce sont les paysans qui ont connu un rendement acceptable et qui arrive à vendre leurs produits à des prix intéressants. Ils ont participé au VO correctement, et ont assisté régulièrement à la formation. Le respect de la technique n'est point minimisé pendant la campagne et leurs cultures sont presque préservées des ravageurs. Ils n'ont pas attendus les récoltes de riz pour rembourser leurs crédits. Ils ont eu relativement peu d'attaques des ravageurs et pratiquent relativement peu la monoculture de riz. Il ne faut pas oublier aussi que ce sont des gens qui ont semé tôt.

En outre, elle possède d'autres sources de revenu. Aussi, le paiement ne pose pas de problème pour eux.

### **Catégorie II :**

Dans cette catégorie, aussi bien qu'elle regroupe les paysans qui se déclarent avoir eu de mauvaise récolte, elle pense tout de même à la continuité de la collaboration. Donc, ces paysans cherchent d'autres alternatives comme l'achat d'autres produits pour parvenir au remboursement du crédit contracté.

D'autres savent déjà que la récolte pourrait être mauvaise, donc ils s'efforcent de trouver un autre travail rémunérateur comme le travail de brique, de foresterie,... pour compenser la perte. Ces activités génèrent des ressources qui leur permettent d'honorer leur obligation.

Ce sont des ménages agricoles qui ont des activités non agricoles fortement développées.

Ces activités non agricoles portent sur le prestation de service (transports, salariés agricoles) et plusieurs types d'activités sont souvent combinés. En tout cas, les

activités agricoles restent encore importante pour eux car ils occupent aussi de leurs rizières. C'est pourquoi, la récolte sur cette parcelle a été attendue pour acquitter le restant dû. Leur niveau de patrimoine est aussi élevé tant en terme de terre que de cheptel et d'équipement.

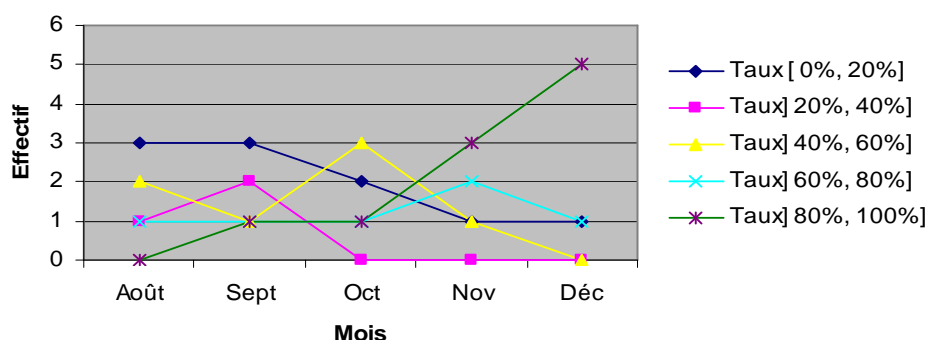
### **Catégorie III :**

Cette classe comprend les paysans qui se déclarent avoir eu une bonne récolte mais n'ont pas rembourser leurs crédits à temps.

Ils ont participé au VO, ont suivi correctement les formations, et déclarent avoir reçu un suivi correct des parcelles et ont appliqué correctement les techniques proposées. Mais ils n'ont eu que relativement très peu de pratique antérieure de crédit, ils n'ont que très peu procédé à une vente précoce des récoltes. Ils ont pratiqué le stockage des récoltes et ont misé sur la vente du riz irrigué pour honorer ces engagements. Ils déclarent n'avoir eu que très peu d'attaque de parasites, avec quelques concernés par la monoculture de riz. Cette catégorie regroupe très peu de paysans qui disposent d'autres sources de revenus autres qu'agricoles.

Donc d'après ces critères, ce sont des paysans qui ont eu la possibilité de rembourser mais qui ne l'ont pas fait. Il leur a fallu les grandes sensibilisation de novembre et décembre 2006 pour s'acquitter de leur dû.

**Figure 10 :** Allure interne du remboursement des 7 enquêtés de la catégorie III



**Source :** OTIV en ANNEXE 6

D'après la figure, nous pouvons ressortir que le mois d'Août, de Septembre et d'Octobre a été successivement dominé par les débiteurs ayant le remboursement entre 0 à 20% ( Cf. fig. ).

D'abord, la mauvaise volonté des paysans d'acquitter leur dette se manifeste lorsqu'ils pensent qu'ils peuvent se soustraire aux règlements de leurs dettes comme le cas des autres Projets et lorsqu'ils simulent la place des adoptants sinistrés.

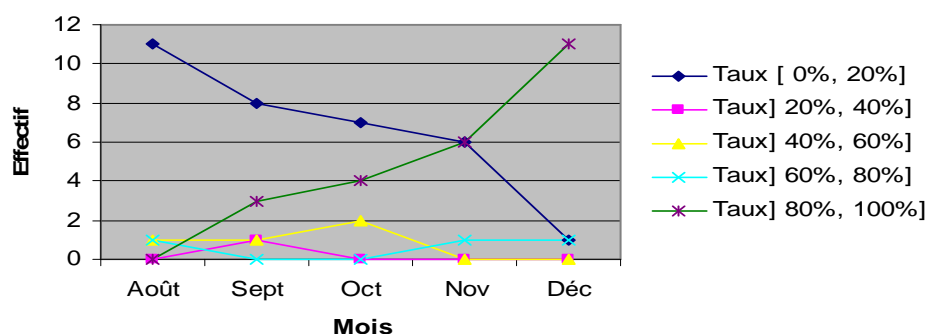
Une autre raison, causée par le malentendu entre les agents et les adoptants durant la période culturale et les autres raisons sera expliquée dans le prochain chapitre.

### **Catégorie IV :**

Mis à part la participation au VO où elle égalise les autres catégories, certains membres de cette catégorie n'ont pas suivi les formations, se déclarent n'avoir pas reçu un suivi sur parcelle, et par conséquent n'ont pas appliqué correctement les techniques recommandées. La proportion de membres qui n'ont eu aucune pratique antécédente en crédit est relativement élevée, et très peu ont pu profiter de la vente précoce des produits. Ils sont à majorité des riziculteurs purs (sur RMME) et ont misé sur la vente tardive des récoltes, mais ne disposent pas d'autres sources de revenus

que l'agriculture. A la même proportion de victimes d'attaques des parasites que la catégorie II.

**Figure 11:** Allure interne du remboursement des 13 enquêtées de la catégorie IV



Source : OTIV en ANNEXE 6

Sur la figure, nous avons remarqué que le taux de remboursement entre 0 à 20% est diminué progressivement (Cf. fig. ), tandis que le taux d'acquittement entre 80% à 100% a accru graduellement (Cf. fig. ). En revanche, les taux intermédiaires sont presque stabilisés durant tous les remboursements.

Pour cette classe, le remboursement paraît difficile car la production est assez faible et autoconsommée.

Ils pratiquent généralement la monoculture et surtout celui du riz, en plus leur toposéquence RMME aggrave le problème.

De tout ce qui a été exposé, nous pouvons avancer que :

La participation au VO n'est pas une garantie pour le respect du remboursement.

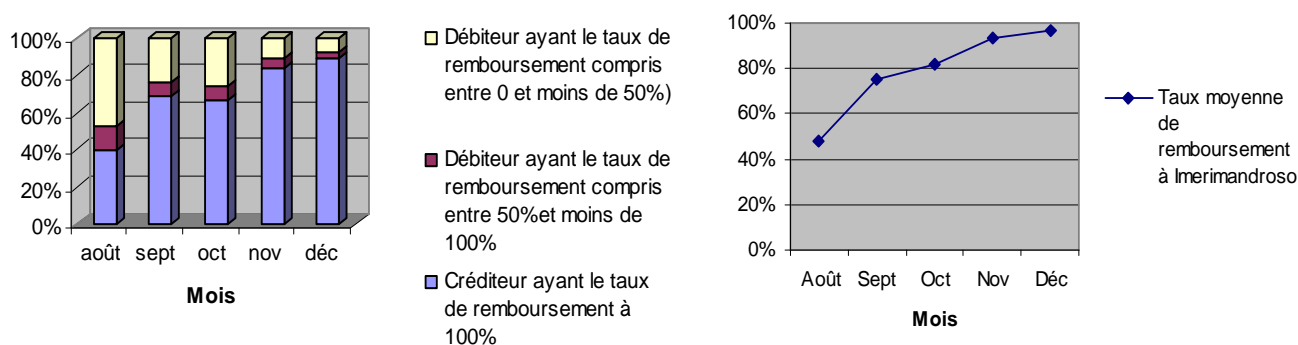
Les meilleures conditions de production contribuent pour un meilleur remboursement à condition que les bénéficiaires reconnaissent le sens du crédit et sont de bonne foi pour respecter leurs engagements.

Et que malgré les mauvaises productions, quand les paysans veulent conserver les bonnes relations avec les institutions d'encadrement, ils peuvent trouver des ressources pour honorer leurs engagements.

### Etude du remboursement suivant la zone d'étude :

#### L'évolution du remboursement à Imerimandroso :

**Figures 12 :** Evolution du remboursement des 55 membres à Imerimandroso



Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

A l'échéance, Imerimandroso a déjà connu déjà une situation de près de la moitié du remboursement total (47,77%). Après un mois, il arrive à relever son taux à 75,12%.

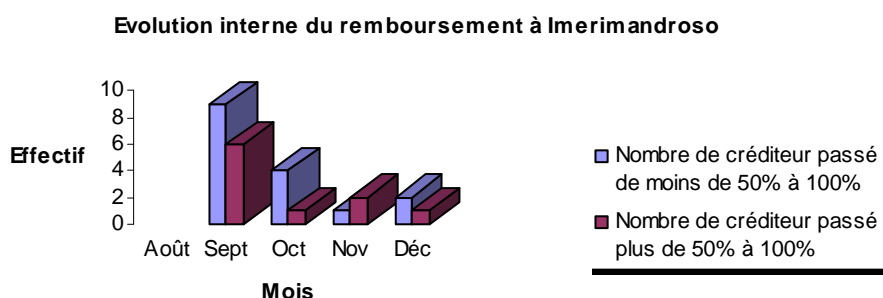
Au mois de Novembre, il ne reste plus que 6,5% à combler. Si le nombre des créiteurs et les débiteurs s'approche à l'échéance, un mois après, il se différencie énormément de 38 par rapport à 17 et ne reste que 9 débiteurs au mois de Novembre dont 3 parmi les 6 ont payé plus de 50%. Et c'est pourquoi le taux n'atteint pas le 100% car les remboursements de ces 6 débiteurs encore minime, en moyenne, au voisinage de 10%. Cependant, l'effort des paysans d'Imerimandroso reste un exemple pour toutes les caisses.

Sur l'analyse, le retard d'un mois après l'échéance résulte en principe de l'attente du rehaussement des prix du maïs car cette zone est très productrice de cette céréale. Ce n'est pas le cas pour les producteurs de riz en abondance car ils sont arrivés à s'acquitter de leur crédit par anticipation. De plus, la qualité morale des adoptants d'Imerimandroso améliore la situation notamment sur la raison que le crédit est une somme d'argent empruntée à l'OTIV, il devra récupérer ces fonds tôt ou tard, donc il vaut mieux de les rembourser tranquillement et de garder surtout la continuité de la collaboration.

En outre, pendant l'enquête, il y avait 4 paysans créiteurs mais leurs remboursements ne sont pas enregistrés dans les fiches de remboursement de l'OTIV et affaibli le taux de remboursement. De même sur la différence de Ar 3.146.638 sur la somme débloquée entre la situation délivrée par la caisse de base par rapport à la situation imprimée par l'Union OTIV ; d'où cela a diminué le taux de remboursement.

Notons quand même qu'il existe des femmes des agents techniques d'encadrement qui ont dépassé la date d'échéance et ce cas est pris en référence par les autres adoptants et donné à titre de mauvais exemple pour les débiteurs.

**Figure 13 : Evolution interne du remboursement à Imerimandroso**

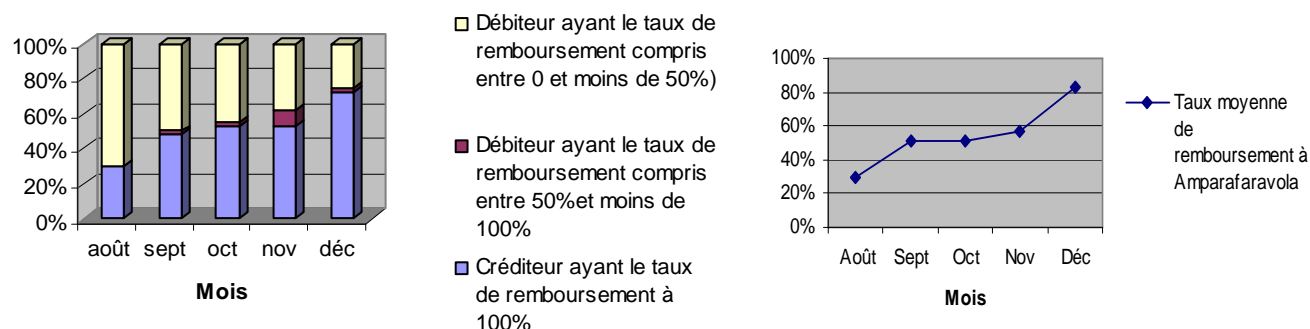


Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

Pour les deux types de remboursement, il est ressorti que l'allure graphique est diminuée progressivement du Septembre jusqu'au moi de Décembre. Or, le taux moyen du recouvrement a touché déjà le 82% en Octobre, donc celle-ci indique qu'il ne reste qu'une finition de remboursement du Novembre en Décembre.

## L'évolution du remboursement à Amparafaravola :

Figure 14 : Evolution du remboursement des 47 membres à Amparafaravola



Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

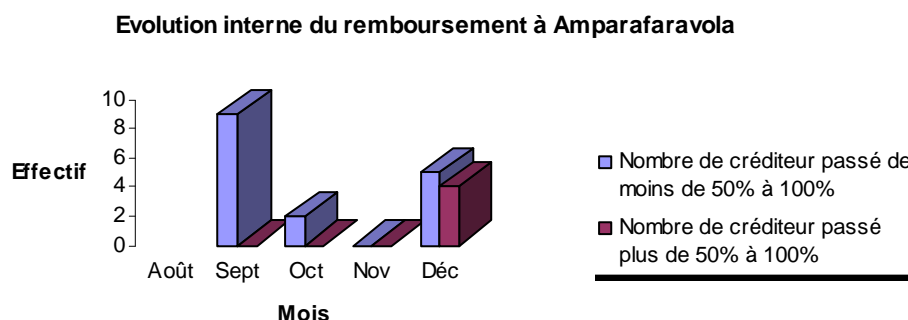
Pour le cas d' Amparafaravola, sa situation ne diffère pas de celle d' Ambatosoratra à l'échéance au point de vue taux moyenne de remboursement c'est à dire au voisinage de 29%. En terme de qualité, le portefeuille est probablement à risque. Un mois après, le taux s'améliore mais ne dépasse pas encore la moitié de l'obligation (47%). Avec la croissance progressive, il touche en novembre 2006 le 57% du remboursement. Ce chiffre fait encore montre d'une perte pour les Institutions Financières.

Tout au début, les grands emprunteurs retiennent leurs dettes et détériorent la situation car au mois d'Août, seul 14 sur 33 emprunteurs ont réglé totalement leur obligation et aucun débiteur ne s'acquitte pas plus de 50%. Cette image caractérise le remboursement d'Amparafaravola.

En tout cas, le rapport entre le nombre de débiteur et créiteur est toujours maintenu. Selon notre analyse, le stock est presque épuisé à l'échéance, donc les adoptants doivent attendre produit d'autre prestation (travaux de construction, brique, charbon,...) ou la vente des autres biens.

Par la suite la situation s'améliore mais moins vite. La mauvaise qualité morale des paysans entre aussi probablement en jeux dans ce résultat.

Figure 15: Evolution interne du remboursement à Amparafaravola



Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

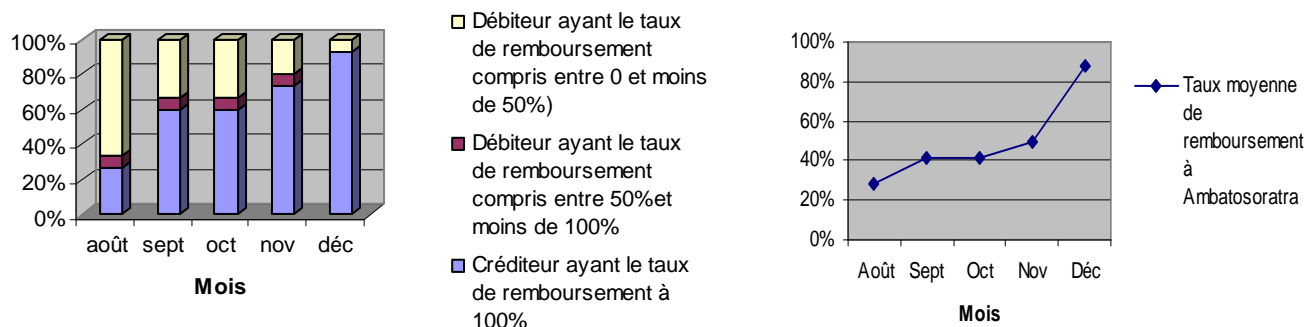
Sur ce schéma, il apparaît que la situation stagne en Novembre, or le taux de remboursement augmente d'octobre en Décembre, ceci qui explique le remboursement interne entre 1% et 99%. Ce qui fait que l'amélioration du



remboursement a été constatée (cf. fig. ) mais la totalité n'est pas réglée correctement.

## Evolution du remboursement à Ambatosoratra :

Figure 16 : Evolution du remboursement des 15 membres à Ambatosoratra



Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

Ambatosoratra est une des zones à risque pour le crédit agricole car la grande partie des crédits demandés est à titre du financement de la RMME. Or, nous avons vu les problèmes techniques qui ne sont pas encore bien maîtrisés par les techniciens et les paysans sur ce terroir (cf. ), c'est pourquoi il est encore difficile de la financer. Heureusement, le crédit débloqué se trouve parmi les moins élevés par rapport aux quatre autres caisses de l'OTIV (cf. Annexe )..

En commençant par 41,88% à l'échéance, la situation reste encore moins de 50% au mois de Novembre.

Si le nombre des créditeurs atteint 4 à l'échéance par rapport à 11 débiteurs, l'alternance est remarquée au mois de Novembre. Le problème est inchangé, la situation est détériorée par les grands emprunteurs. En plus, ils s'acquittent chacun moins de 15% et un sur 4 débiteurs seulement avoisine les 16%.

Les récoltes ont disparues respectivement et les autres ressources de substitution paraissent inexistantes. C'est pourquoi la situation d'Ambatosoratra reste inchangée. En ce qui concerne la question de moralité, elle est assez critiquée dans cette zone car les débiteurs semblent être astucieux et sont prêts à tout faire pour éviter les remboursements. Pour ce faire, ils diffusent des rumeurs sur la date d'échéance, sur la confirmation que le crédit engrais n'est pas frappé d'intérêt ou par l'émission que le crédit de l'OTIV est une somme du Projet à fond revolving

L'affectation de l'agent BRL depuis le mois de Septembre a fait souffrir le recouvrement à Ambatosoratra.

En outre, il y avait 4 membres de l'OTIV sans correspondance avec les adoptants de la SCV inclus dans la liste des paysans appuyés par le Projet et cela a pour conséquence sur la situation 2005-2006. Nous avons remarqué aussi une différence de Ar 99700 sur la somme débloquée par la caisse de base par rapport à ce que l'Union a délivré et tout cela a perturbé la valeur exacte du taux de remboursement.

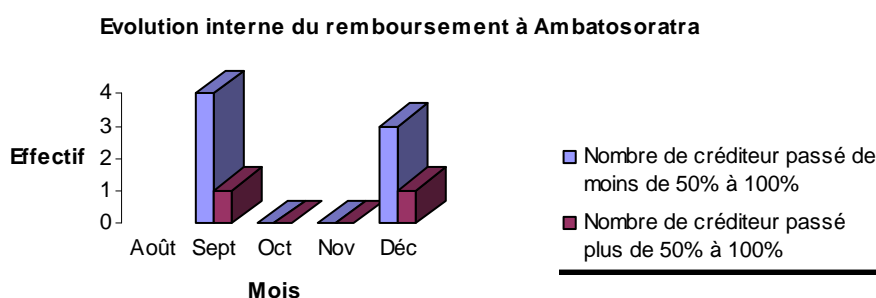
A Ambatosoratra, il y avait des paysans qui arrivent à conclure et diffuser des informations fausses. Ce fait a perturbé le remboursement à Ambatosoratra. En partant sur la perturbation de. Par conséquent, certains paysans ont confiance sur la



vérité de l'information et accuse même l'agent du BRL comme un menteur et ils n'ont pas réagi au paiement.

En particulier, un exploitant qui a contracté un crédit pour une grande somme (Ar 1500000) a rencontré des problèmes depuis le labour par l'allocation d'un motoculteur tombé en panne au commencement du travail du sol ; par l'attaque des maladies inconnues sur sa parcelle et le surnuméraire du sarclage qu'il doit effectuer sur les rizières. La résultante de tous les événements a probablement généré son échec au remboursement. Selon ses dires, il a remarqué que la somme demandée dans le PTA a dépassé sa capacité mais l'encouragement de l'agent technique d'encadrement l'a poussé d'accepter. En outre, même si le crédit est dit individuel, le partage a été existé entre les membres de la famille et le retard de remboursement a été dû à l'attente de la totalité du groupe.

**Figure 17** : Evolution interne de remboursement à Ambatosoratra



Source : OTIV 2006 en ANNEXE 6

Le paiement total n'a pas été existé aux mois d'Octobre et Novembre mais le remboursement partiel a été continué progressivement (cf. fig. ) ; c'est pourquoi la figure reste inchangée dans deux mois successifs.

En regroupant les trois évolutions, nous avons remarqué qu'il y avait deux mois de stagnation suivi d'une reprise au mois suivant. D'après ce fait, nous pouvons interpréter que les débiteurs restants n'ont plus pensé au règlement de leurs soldes s'il n'y avait pas un recouvrement intensif et massif commun car ils croyaient à la reconnaissance de dette soutenu par le Projet.

### **L'absence d'assurance-crédit**

L'absence d'assurance-crédit qui couvre un certain nombre de risques comme le décès du bénéficiaire du prêt, la paralysie permanente, les catastrophes naturelles, le feu, le vol, les troubles de l'ordre public a été constaté lors de l'étude.

### **Le besoin d'assurance des paysans :**

Qui dit assurance, dit sécurité. La confiance et la continuité de service dépendent essentiellement du niveau de sécurité financière. Par conséquent, la couverture de l'assurance permet aux paysans de maintenir leur remboursement au niveau des Institutions de crédit qui conditionne la continuité de collaboration. En outre, l'assurance constituera une garantie supplémentaire incontournable en matière d'action de crédit.

Dans le but de conserver la technique initiée aux paysans, il faut avoir un levier en cas critique c'est à dire que les Institutions pouvaient être à l'abri des

risques par le renflouement des FGM. Par ailleurs, les paysans sont exposés aux risques des intempéries. Retenons que la sécheresse, le cyclone et la grêle sont des calamités à forts risques pour le SCV tandis que l'inondation semblerait moindre.

### **Les problèmes d'accès :**

Emelie Wagner a abordé ce sujet en 2004 en enquêtant trois compagnies d'assurance. Selon les résultats de cette étude : MAMA ne concernait que les assurances véhicule, NY HAVANA a fait savoir qu'elle ne fait rien pour les paysans (bien qu'ils constituent 80% de la population) donc, il ne reste que l'assurance ARO, les négociations ont pu être entamer dans ce sens.

Toutefois, la conclusion reste inchangée, l'agence ARO semblait imaginer qu'on lui offre d'assurer de larges parcelles éloignées à tout risque de cyclone, sécheresse ou d'inondation, qu'elle semble avoir remarquer que le milieu rural est pauvre et que ces aléas climatiques sont courants.

En outre, les impôts, le taux d'intérêt, la TVA, la constitution d'un FGM, le frais de préparation du dossier posent déjà en soi des problèmes qui semblent insurmontables pour les paysans, comment pourrait-on imaginer la contribution de ces derniers à investir dans ce type d'assurance ?

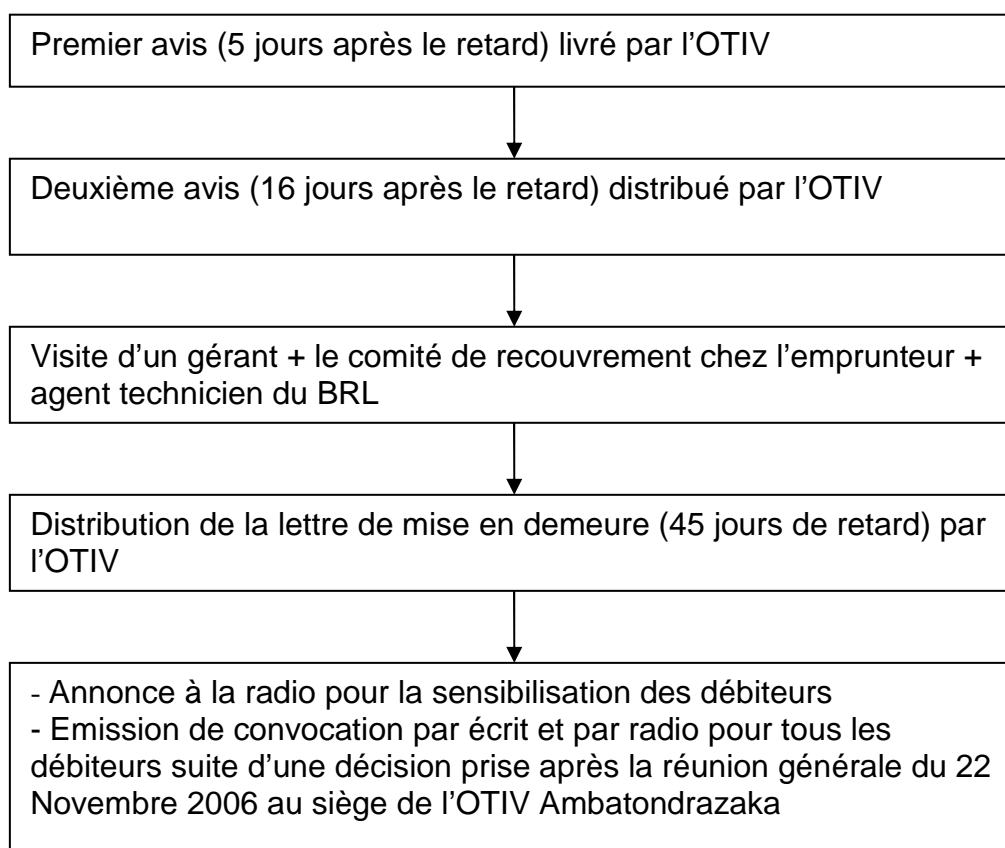
Cependant, l'assurance a proposé des prix (non mentionné dans son ouvrage) qui malheureusement paraissent trop élevés tout en confirmant que la culture pluviale est exposée à beaucoup de risque à savoir les aléas climatiques, les feux surtout pour le SCV.

### ***Les démarches réalisées en matière de recouvrement après l'échéance et les résultats acquis :***

Après constat des faits de non remboursement ou de remboursement partiel, l'OTIV a décidé d'entreprendre une série de procédure dans le but d'améliorer les résultats. Notons que selon les agents de BRL, ils n'ont pas l'occasion d'avoir la situation de recouvrement qu'au mois de Septembre c'est-à-dire un mois après l'échéance, et ce n'est qu'après cela que le recouvrement commun a pu débuter correctement.

### **L'arrangement à l'amiable :**

Figure 18 : Procédure de recouvrement durant la campagne 2005-2006



Source : OTIV et auteur

**Un premier avis, lancé 5 jours après le retard**, il s'agit de rappeler au membre que l'échéance de remboursement de son crédit est expiré et de l'inviter à contacter le caissier gérant afin de donner les raisons de son retard. Il est alors rappelé à régulariser la situation. C'est souvent par le biais d'un premier retard que le membre prendrait la mauvaise habitude de ne pas effectuer son remboursement à temps. C'est pourquoi, il est important que la mutuelle avise au moment opportun le membre de sa situation afin que ce dernier sache que la mutuelle suit de très près le remboursement de ses crédits. Mais en tout cas, ce premier avis n'a que très peu changé la situation de remboursement.

**Un deuxième avis est émis** si le membre ne répond pas à un premier avis (majorité des cas). Cette absence de réponse peut traduire une mauvaise volonté. C'est pourquoi, il est important de poursuivre de façon systématique l'action avancée pour le recouvrement du crédit d'expédier un deuxième avis. Celui-ci doit être remis personnellement au membre par le caissier gérant, accompagné si possible d'un membre de la commission de crédit. Ce deuxième doit être adressé au membre 16j après la date prévue de remboursement.

**Une visite d'agent gérant, plus le comité de recouvrement.** Le créancier poursuit sa démarche au 31<sup>e</sup> jour de retard. Cette opération a pour but de réinviter le débiteur à régulariser sa situation. Cette initiative a pu améliorer la situation générale de l'OTIV, en passant de 40,14% (mois d'Août) à 64,17% au mois de Septembre. Sans atteindre l'objectif 100% de remboursement.

**45<sup>e</sup> jour de retard, la distribution de la lettre de mise en demeure** qui parvient aux débiteurs si les actions énumérées ci-dessus n'ont pas données des résultats satisfaisants. La procédure de saisie des garanties commence. Cette saisie de garantie devra être effectuée par un représentant de la mutuelle avec celui de la loi.

Cette mesure a connu de succès mais l'évolution de la situation du remboursement de l'OTIV n'est pas encore satisfaisante c'est-à-dire la moyenne a passé de 66,33% à 73,03% seulement entre le mois d'Octobre et de Novembre.

Or, le classement de crédit par ancienneté donne l'analyse du risque du portefeuille de crédit. En général, les paiements qui sont effectués à plus de 90 jours de retard ont moins de chance de recouvrement et puis sont plus à risque que le paiement qui est à moins de 30 jours de retard.

C'est pourquoi, l'Institution les classe comme créance irrécouvrable.

Au-delà de 90 jours, toutefois, le prêt n'est plus traité comme un prêt productif. Contrairement, tout arriéré de paiement à moins de 90 jours est encore classé comme retard de créance et c'est la raison pour laquelle tout effort de recouvrement des Institutions est concentré avant cette période.

En effet, plus un débiteur tarde à effectuer un paiement, moins il y a de chance pour que le prêt génère en revenu pour l'institution et plus il y a de chance pour qu'il génère des charges supplémentaires en raison de la procédure à engager pour le recouvrement.

Après ce stade, l'OTIV organise une réunion extraordinaire avec l'équipe du Projet à la date du 6 Novembre 2006 pour clarifier la situation générale du remboursement du crédit appuyé par le Projet à l'OTIV et pour rechercher des solutions correspondantes.

Dans une deuxième réunion du 22 Novembre 2006, on essaie d'entreprendre les mesures prises les démarches suivantes pour que le dossier ne soit pas transmis aux contentieux :

- ☐ Elaboration d'annonces à la radio pour sensibiliser les débiteurs.
- ☐ Emissions de convocation par écrit et par radio pour tous les débiteurs.
- ☐ Préparation et organisation d'une réunion pour la mise au point de la situation et l'élaboration d'un programme de remboursement au cours de chaque réunion.

Cette mission est sous l'égide des responsables de crédit agricole de l'OTIV et des personnels responsables du BEST et du BRL dont le Procès verbal sera retrouvé en Annexe 15. Il est impératif de prendre cette mesure car la situation négative de recouvrement engendre une conjoncture essentiellement délicate.

Heureusement, presque tous les concernés sont présents en totalité et certains paysans ont réagi tout de suite pour la fermeture de leur compte, et une autre partie apparaît dans les dates ultérieures concertées. Par la suite, la situation moyenne de remboursement a pu atteindre 90% au mois de Décembre.

Cependant, la délicatesse de la conjoncture 2005-2006 a obligé l'OTIV à reprendre le système ACCS pour la campagne 2006-2007 mais à membre réduit (groupe de 3 à 5 personnes) par rapport au conditionnement de la BOA (groupe de 7 à 15 personnes). En plus, l'OTIV a exigé l'augmentation du partage de risque ou FGM du Projet avec un taux de 25% pour réduire son risque.

### **Les procédures exceptionnelles :**

Ce dernier recours dans l'action de recouvrement fait appel à des mesures, plus compliquées. Ce procédé paraît nécessaire si les efforts fournis par les débiteurs après toutes les interventions normales ne seraient pas satisfaisants.

#### ***Convocation de la police ou de la gendarmerie :***

Une visite des autorités chargées de poursuite devra préalablement être effectuée avec la liste du ou des membres à convoquer, les montants dus en capital aux quels il faut ajouter les intérêts courus. Une entente sera prise avec les autorités. Le caissier gérant devra être obligatoirement présent lors de cette rencontre et muni le dossier du ou des emprunteurs. A l'issue de cette rencontre, les ententes fermes devront être prises avec le ou les défaillants, quant aux dates et montant des remboursements.

#### ***La poursuite en justice :***

Après la distribution de la lettre de mise en demeure au 45<sup>e</sup> jours, le gérant et l'Union vont entamer après 75 jours de retard, les procédures judiciaires contentieuses où le caissier gérant doit s'assurer que le conseil et administration de la mutuelle a déposé officiellement une plainte auprès des autorités et que tous les documents y afférents sont au dossier. Jusqu' à ce jours, l'action judiciaire n'est pas un bon moyen compte tenu de la lenteur du procès et surtout du paiement des droits et accessoires.

Ceci confirme l'adage selon lequel « il vaut mieux vaut un mauvais recouvrement qu'un bon procès ».

Néanmoins, les dossiers des impayés sont déjà tous réunis en attente de la décision finale.

### **Les moyens requis par les débiteurs :**

#### **Le report de la date d'échéance ou extension du délai accordé :**

Le rééchelonnement consiste à allonger la durée du crédit et /ou modifier le calendrier ou le montant des remboursements. Suite à la demande des emprunteurs, le créancier doit étudier les raisons évoquées par les membres et accorde une extension s'il le faut. En principe, pour être accepté, le demandeur doit contribuer à un remboursement partiel et le reste constitue l'objet de la demande. Il est important que la mutuelle fasse preuve de prudence et de clairvoyance dans le traitement de ces cas.

En effet, certains membres auront toujours d'excellentes raisons pour ne pas rembourser les crédits; peut être que cette disposition risque à terme d'éduquer à un report systématique si elle est mal raisonnée.

#### **Le refinancement ou renouvellement de crédit :**

Il consiste à établir un nouveau contrat de prêt sans que le précédent soit achevé, pour se voir octroyer un montant supplémentaire qui vient s'ajouter au montant du crédit initial. Cette décision de prêt peut être prise lorsque le membre aura prouvé sa volonté et sa capacité de remboursement. C'est une alternative qui permet aux paysans de rassurer à la prochaine campagne le remboursement total de l'OTIV par le biais de la seconde chance. Il est aussi un moyen pour l'OTIV de récupérer ces crédits encourus. En tenant compte le frais des recours judiciaires, il paraît intéressant pour l'emprunteur et pour l'OTIV de prendre cette mesure. Cependant,

cette méthode est appliquée très rarement. Donc il s'agit d'une procédure exceptionnelle, qui demande une analyse plus approfondie.

### **Les difficultés sur leur application :**

Certes que ces deux pratiques visent généralement à « éviter » qu'un emprunteur soit constamment débiteur, et par la même occasion, elles permettent au client de reprendre les remboursements. On espère ainsi qu'il les poursuivra jusqu'au bout d'où le remboursement total du crédit.

Cependant, ces deux pratiques sont très risquées car le problème des débiteurs peut être caché derrière ces mesures et il pourra se reproduire au prochain financement. En plus le double paiement à la prochaine campagne s'avère trop lourd pour les débiteurs ayant le refinancement. La prise en considération de la demande de rééchelonnement de crédit d'un ou deux membres en exception peut entraîner le jugement aux autres débiteurs et les encouragent en revanche à cesser leurs remboursements en cours. Il est apparu comme logique si l'OTIV n'accepte pas les demandes des paysans car ce sont des nouveaux membres

En outre, elles ont un impact négatif sur le programme des Institutions Financières notamment la baisse de flux de trésorerie, le retard des revenus, le ralentissement de la rotation du portefeuille, la baisse de crédibilité, etc..... Par conséquent, elles ne sont pas recommandées comme méthodes de récupération des impayés.

### **Les sources des problèmes :**

En partant des résultats de constatation que nous avons exposé, nous pouvons avancer les différentes sources de problèmes suivants :

#### **Sources des problèmes liés au système de crédit :**

##### **Au niveau de la conception**

##### Insuffisance de mise en application des recommandations issues de l'analyse du crédit individuel

Le système de crédit individuel a été déjà évalué avec les travaux de G. BELLONCLE. Les principes et recommandations issus de cette évaluation auront pu être exploités pour la mise en place entres autres :

- 1- La mise en place d'un « cautionnement moral » qui aura pu jouer un rôle de pression sociale sur l'individu. Ces groupes existent déjà, les GSD, mais dans la démarche de mise en place de crédit individuel, ils n'ont pas été exploités. En théorie, les membres de ces groupes se connaissent entre eux et la plupart du temps résident dans le même terroir. Ils auront pu identifier les individus qui ne sont pas solvables, interpeller les membres qui ont pratiquer des déviations de crédit, informer les agents techniques de ces déviations, agir sur les individus pour rappeler les remboursements.
- 2- Même si ce groupe ne constitue pas un ACCS, les membres ont du être impliqués dans le cadre d'une mise en connaissance des montants de crédit demandés et des PTA qui sont censés être réalisés avec ce crédit.
- 3- Le rôle de la formation sur le crédit sera vu mais nous pouvons avancer qu'en absence d'une formation et d'un suivi de cette formation en matière de gestion de crédit, les paysans n'ont pas eu assez de recommandations sur les utilisations des crédits et leurs intérêts.

### Insuffisance ou absence d'une clarification commune des rôles et attributions des opérateurs avant le démarrage

Sont identifiées comme parties concernées par cette démarche les suivantes : BRL et OTIV, et évidemment le Projet BV Lac. Si l'idée de mettre en place un tel système est issue des concertations entre les parties, une fois mis en place le système aura du bénéficier d'une mise en connaissance des responsabilités de chacun. Si le système a bénéficié d'une convention qui délimite les responsabilités, il a eu le défaut de ne pas disposer d'une définition des dispositifs à mettre en œuvre.

Le rôle à jouer par le partenaire technique, qui est le BRL, à part l'appui à l'élaboration de la demande qui n'a pas été contracté, n'a pas été bien défini. Et cette insuffisance ou absence de définition est peut-être l'une des sources de problèmes car dans sa conception le crédit est un outil pour accélérer la diffusion, pour améliorer les capacités de production. Ce concept nécessite alors une implication du BRL dans le suivi des mises en application des objets de crédit : une vérification des déblocages, une orientation sur les applications de ces crédits, un suivi de la mise en œuvre avec une collaboration avec la caisse OTIV concernée pour un compte rendu de suivi, ne serait-ce que les signalisation des cas de déviation à temps. De telles tâches sont à la portée du BRL qui connaît mieux ces paysans en tant qu'opérateur et détenant un dispositif de conseil technique qui est sensé mis en place et en contact avec ces paysans.

Dans le même ordre d'idée, la garantie de réussite et les risques à courir sur le suivi strict des PTA n'ont pas été si bien développés. Les probables impacts des aléas climatiques, les superpositions entre les calendriers culturels, les probabilités de pics de besoins en main d'œuvre qui tendent à rendre difficiles les gestions de ces exploitations paraissent ne pas avoir été ou très peu débattus avant la mise en œuvre du système. A quel point le BRL conditionne et/ou cautionne le remboursement des crédits demandés et octroyés semble être la question qui reste en suspens. Est-ce que l'encadrement endosse une responsabilité en cas de défaillance d'un bénéficiaire ?

De son côté, l'OTIV qui selon son organisation dispose d'agents de crédit et de recouvrement (cf 2.1.7.4) qui devra être un « homologue » des agents techniques de BRL dans ce cadre. En l'absence d'une définition claire, les deux entités n'ont pu apparemment tissées les relations nécessaires pour la mise en œuvre du système. Un système de communication aura du alors être mis en place entre les deux entités, entre eux et les paysans bénéficiaires du système de crédit dans ce sens.

En ce qui concerne les Groupements de Semis Direct, bien que le crédit soit individuel, nous nous demandons pourquoi le système de cohésion n'a pas été mobilisé pour être une « pression morale » sur l'individu, sans être une caution formelle (sinon nous nous retombons dans le système ACCS). Cette structure aura pu contribuer à l'identification des potentiels de remboursement (intégré ou en auxiliaire au comité de crédit de l'OTIV), ce qui aura pu contribuer pour améliorer la situation de remboursement.

### **Au niveau de la mise en œuvre**

#### Insuffisance de communication, d'information et de formation sur le crédit

Bien que la zone d'action est une zone qui avait bénéficié de l'installation d'un crédit agricole depuis des années, de telle situation ne suggère point que le système est connu et surtout maîtrisé par la population. D'autant plus que certainement des paysans qui n'ont jamais eu des expériences en crédit sont recensés parmi ces

bénéficiaires. Si la communication sur l'existence du crédit a été passée et exploitée, il semble que les informations sur les risques encourus avec le système (mise en application des textes en vigueur en matière d'abus de confiance, pertes des gages, exclusion sociale...) n'a été que très peu véhiculée.

Même s'il a été prévu dans la convention de mettre en place une formation des paysans bénéficiaires pour une « culture de crédit », cette dernière n'a pas été réalisée. Or cette formation aura pu faire comprendre aux bénéficiaires au moins les réflexes de base en matière de crédit : de réagir en tant que responsable d'un futur remboursement, et que les sommes empruntées devront être (nettement) inférieures aux profits générés pour réduire les risques de non remboursement.

Des incompréhensions (volontaires ou involontaires) autour du système semblent subsister :

Du côté des paysans, le crédit a été compris comme faisant partie du pack d'appui technique, comme les appuis techniques en SCV. A ce titre, compris comme devoir de l'appui, le fait d'en bénéficier n'engage pas le bénéficiaire mais engage l'appui, appelé le plus souvent le projet, et le non remboursement sera peut être toléré.

Certains paysans ont compris le système comme une manière de multiplier l'argent. En misant une somme (le FGM), ils obtiennent quatre fois plus (le crédit).

Mis dans une position d'assisté, le bénéficiaire de crédit relie les récoltes et le remboursement. Une très bonne récolte équivaut à un remboursement et une mauvaise non. Et les mauvaises conditions de production (aléas climatiques) ou de commercialisation (baisse de prix, mévente) correspondent pour eux à des conditions de justification de non remboursement. Or, en matière de crédit, aucune possibilité de non remboursement n'est prévue. Ce qui ne fera que générer des conflits entre le bénéficiaire et l'IMF, qui même si elle dispose d'une marge de manœuvre à travers les taux d'intérêts et de frais de gestion, ne devra pas accepter facilement des situations de recouvrement et encore moins de non remboursement.

En absence de formation en matière de crédit et gestion de crédit, le bénéficiaire ne peut qu'appliquer ses règles sur la gestion du crédit, qui est selon lui « son argent ». Pour les paysans, le SCV a été une porte d'entrée pour bénéficier d'un crédit. Ce qui n'est pas un mal en soi, si ce crédit a été intégralement utilisé dans le SCV et suivant le PTA qui a été établi. Mais malheureusement des cas de déviation ont été recensés. Ils l'utilisent comme bon leur semble, et la plupart du temps vers des activités qui ne génèrent aucun profit. Et au final, ils ont des difficultés pour rembourser leur crédit.

Du côté des opérateurs, la mise en place du crédit a été définie comme un moyen d'accélérer la diffusion. Ce qui paraît juste. Mais pour atteindre un tel objectif, il fallait l'accompagner d'une conception et mise en place d'un système de suivi adéquat. Ainsi pour pouvoir suivre le système, les agents techniques auront du recevoir les informations et les formations nécessaires, entres autres les mécanismes de crédit, le rôle du crédit et les risques encourus par les emprunteurs, la méthode de suivi d'une opération de crédit individuel....

#### Absence de suivi :

Comme il a été signifié en opus, une conception d'un système de suivi a fait défaut. Les informations obtenues relatent des superficies mises sous SCV, des bénéficiaires de crédits, mais aucune sur la manière de gestion de ces crédits, les problèmes rencontrés et les dispositions prises. Si bien que l'augmentation de superficies mises sous SCV et celle du nombre d'adoptants a été atteinte, les articulations entre les techniques de production et les crédits n'ont pas été



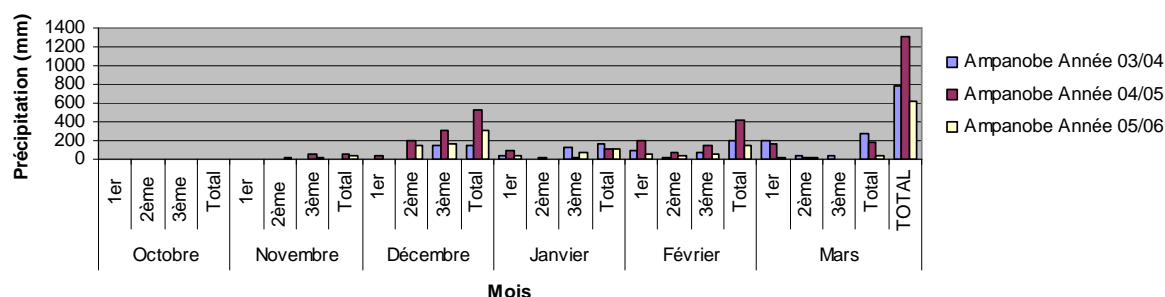
matérialisés la plupart du temps que par le PTA établi lors de la demande. Au-delà de ce stade, beaucoup de paysans ont été « laissés libres » avec les conséquences que nous savons. Si ce suivi a été appliqué, nous pouvons en être sûrs que le taux de remboursement n'aura pas été ce qu'il était au mois d'août. Au moins les visites fréquentes de ces techniciens qui ont évalué la mise en œuvre du PTA et les sanctions qui auront pu être prises à titre d'exemple en cas de déviation auront pu limiter les risques de non remboursement.

## **Liaison du crédit avec la conjoncture climatique et la commercialisation.**

### **Le climat : insuffisance pluviométrique**

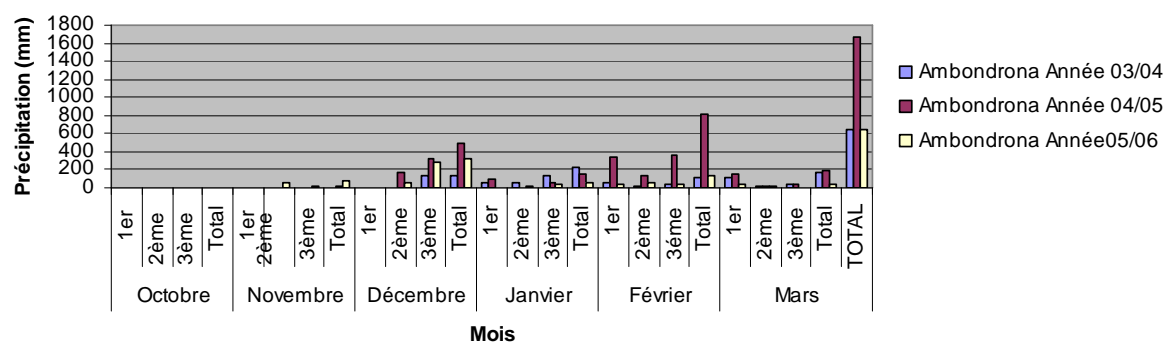
Les deux stations d'Ampanobe et d'Ambondrona se situent dans la zone d'Amparafaravola. Les deux figures ci après nous permettent de voir la dénivellation pluviométrique pendant la saison 2005- 2006 en rapport avec les deux années précédentes. Cependant, ces données ne sont pas valables pour Ambatosoratra et Imerimandroso.

**Figure 19 :** Récapitulation des précipitations décadaires d'Ampanobe (en mm et 1/10)



**Source:** Station d'Ampanobe, BRL 2006 en ANNEXE 9

**Figure 20 :** Récapitulation des précipitations décadaires d'Ambondrona (en mm et 1/10)



**Source :** Station d'Ambondrona, BRL 2006 en ANNEXE 9

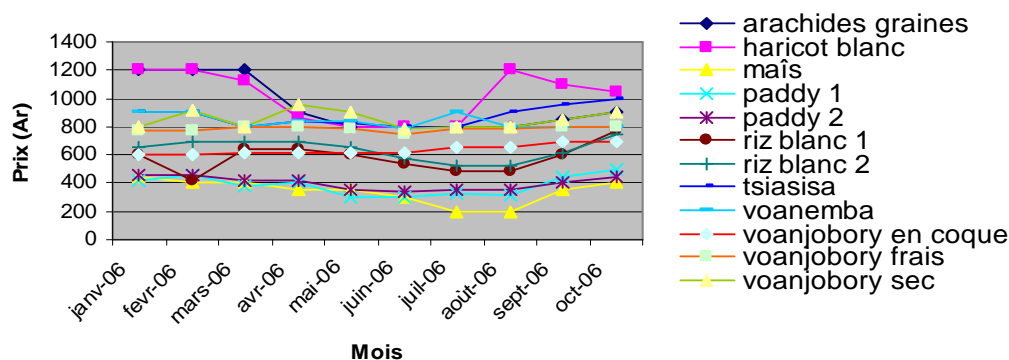
L'alternance de la sécheresse et de l'inondation telle est la situation fréquente dans la zone d'étude. Pendant la saison 2005-2006, une insuffisance pluviométrique frappe la culture. La pénurie s'étale en mois de Février (allant de 195 à 423 jusqu'à 138mm à Ampanobe), Mars (passant de 269 à 185 jusqu'à 35 mm) et coïncide avec la phase

critique de la végétation (tallage pour le riz). C'est pourquoi la récolte des paysans qui ont semé tard est assez basse.

Notre situation est assez fréquente chaque année mais les impacts sont plus marqués durant la saison dernière.

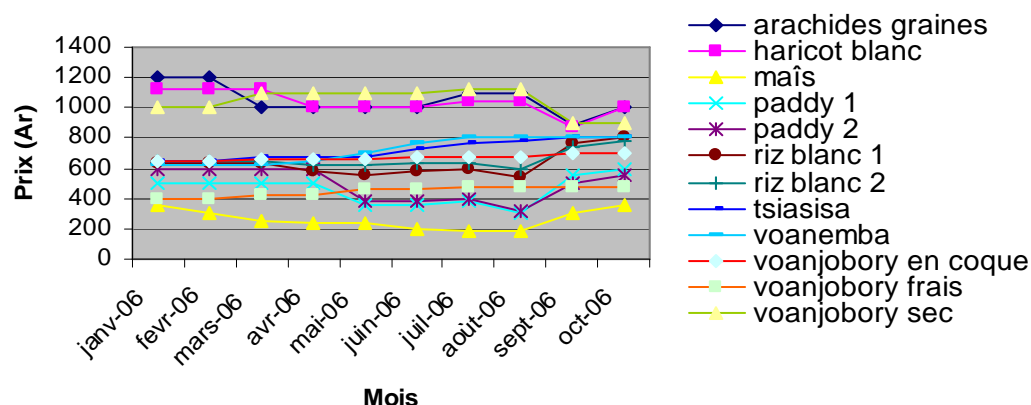
### La commercialisation : instabilité de prix

Figure 21 : Evolution de prix de l' Imerimandroso



Source : BRL 2006 en ANNEXE 10

Figure 22 : Evolution de prix d'Amparafaravola



Source : BRL 2006 en ANNEXE 10

Au cours de la campagne 2005-2006, le riz et le maïs sont les principaux produits de la récolte. Le niébé, le voandzou, l'arachide, le pois de terre et le manioc les succèdent parmi les produits secondaires.

En dehors des produits autoconsommés, nos paysans d'étude vendent leur récolte localement mais à différent période suivant le type de produit et le prix sur le marché. Pour le riz, beaucoup de paysans savent profiter le prix du paddy intéressant durant les mois d'Avril-Mai où ils ont gagné, et arrivent même à anticiper le remboursement de leur crédit à l' OTIV.

Parfois, ils arrivent à racheter un stock de paddy à bas prix pendant la récolte du riz irrigué.

En ce qui concerne le maïs, l'un des problèmes majeurs de ce secteur est constitué par sa commercialisation. Dans le tableau, nous pouvons constater la stagnation du prix au mois d'Août. L'une des raisons probables serait la spéculation des collecteurs sur ce produit car ces derniers savent parfaitement que la date d'échéance des Institutions Financières, converge au mois d'Août, appelée communément « daty

malaza » ; et ils se concertent pour faire en sorte que le prix soit maintenu à 200 Ar /kg.

Par conséquent, le produit est vendu à perte pendant le recouvrement ou déjà vendu petit à petit et finalement, les paysans ne disposent plus de liquidité suffisante.

De plus, en ce qui concerne le problème de l'équipe de l'SdMad sur l'achat de leur maïs à prix intéressant a accentué la difficulté des paysans.

Pour le reste des produits tel que le voandzou, le pois de terre et le niébé, les récoltes sont vendues localement ou ramassées par la Sd Mad.

## **10 Recommandations pour les acteurs**

Durant l'analyse, nous pouvons dire que le crédit apparaît utile pour la mise en œuvre et le bon fonctionnement de la pratique du système amélioré et productif. Le résultat du remboursement indique que l'expérience n'est pas à 100% à l'échec, il est alors intéressant de conserver les clés de réussite et les mettre en constitution avec les paysans et le système de crédit. Cependant, la conception commune de formation sur le suivi, les travaux de communication et de formation sur le crédit doit être à la responsabilité de tout le monde. Pour le crédit, il faut considérer toujours la dimension exploitation mais pas seulement le SCV.

### **Pour OTIV**

Au niveau de la conception

- Il faut mettre en place une pression sociale.
- Il faut disposer un système d'information et de communication adaptée afin de faire connaître la situation existante et l'état de chaque adoptant.
- Il faut échelonner le déblocage et raisonner la durée de prêt en fonction des cycles de culture.
- Il faut réappliquer l'éducation épargne avant crédit.
- Il faut que toutes les contraintes du crédit, les obligations et les règlements de l'OTIV soient transmis clairement aux paysans avant le déblocage.
- Il faut exiger la date limite du dépôt de dossier au début d'Octobre afin de sortir la liste des membres bénéficiaires de crédit au début de novembre mais le déblocage doit être effectué en fonction du calendrier culturel et sous la recommandation de l'organisme chargé de l'encadrement technique.
- Il faut que l'OTIV favorise les conditions de l'épargne notamment sur le taux d'intérêt motivant.

Au niveau de la mise en œuvre

- Il faut mettre dans les premières années un système de suivi individuel et stricte de chaque membre afin d'éviter toute sorte de déviation.
- Il faut renforcer l'étude du dossier en fonction des procédures de prêt et la qualité des membres exigée par l'OTIV : moralité, capacité d'endettement et de remboursement et la garantie (disposition et pièce justificative : fiche de production, historique de crédit,...)
- Il faut mettre un vrai système de sensibilisation et de recouvrement adaptée à la situation existante.
- Il faut que chaque caisse fasse connaître l'état de créancier juste après la récolte jusqu'au dernier recouvrement.
- Il faut renforcer la vérification de l'OTIV avant toute publication.
- Il faut que l'OTIV respecte la convention déterminant le paiement anticipé.

## **Pour BRL**

### **Au niveau de la conception**

- Il faut que le crédit soit réservé aux adoptants ayant maîtrisé la technique correctement ou susceptible de l'être (quand ils sont en première année). A priori, le SCV sans crédit soit vulgarisé pour valoriser les ressources locales (compost de 7 jours,...).
- Il faut sélectionner et étudier séparément les paysans bien motivés avant de constituer son PTA. Il faut veiller à l'efficience et à l'efficacité du PTA adapté aux besoins et à la capacité des adoptants.
- Il est préférable s'il y ait une proportionnalité entre le nombre des paysans et les encadreurs.
- Il faut diminuer le risque en modérant le niveau d'intensification et l'apport du crédit et en diversifiant la culture tout en augmentant la surface exploitée de façon graduelle.
- Il faut qu'après la formation, la liste des paysans faisant recours au crédit soit identifiée et le dépôt du dossier à l'OTIV soit terminé avant le début d'Octobre.
- Il paraît efficace si on organise un concours pour le meilleur producteur en SCV.

### **Au niveau de la mise en œuvre**

- Il faut renforcer le suivi de culture surtout pour les nouveaux adoptants.
- Il est préférable si les agents vulgarisateurs de base ayant la formation complète en matière de crédit.
- Il faut prendre des précautions pour ceux qui ne respectent pas les recommandations.
- Il faut renforcer l'étude menée sur le RMME afin de diminuer le risque d'échec de culture qui génère les risques de non remboursement des prêts.
- Il faut recouper tous les informations incorrectes circulant au niveau de la zone et organiser des réunions d'informations pour tous les membres afin de réduire tout risque de rumeur.
- Il faut que le respect et la confiance soient gardés entre les agents vulgarisateurs et les paysans car le vulgarisateur serait toujours responsable de toute réussite ou tout échec de la production. Il faut donc recommander qu'il ait de la part de ces techniciens une grande compréhensibilité, une attitude convaincante et une qualité opérationnelle.
- Il faut que tous les agents responsables participent intégralement à l'action de recouvrement avec l'OTIV car ils connaissent particulièrement leurs encadrés.
- Il faut que tous les agents BRL impliqués dans le système de crédit donnent des bons exemples pour le remboursement.
- Il faut exiger la présence des paysans pendant la formation complète de 2 jours.
- Il faut renforcer la capacité des agents vulgarisateurs sur la maîtrise des maladies et des ravageurs et prévoir toujours sur le stock des produits très nécessaire.

## **Pour le Projet**

### **Au niveau de la conception**

- Il est intéressant si chaque adoptant reçoit des formations complètes sur le crédit et à l'épargne. Si possible, éduquer les paysans du Lac Alaotra en matière de crédit à la radio avant de les convoquer publiquement.

- Il faut que tous les rôles et les attributions de tous les opérateurs soient clairs avant le démarrage d'une opération de crédit.
- Il faut rappeler les grandes lignes de coopération aux paysans avant le déblocage.
- Il faut que l'étude avant un test ne soit pas négligée et la réalisation soit en fonction de la réunion des conditions nécessaires pour avoir un résultat interprétable.
- Il est souhaitable si le second test sera effectué, mener des travaux de consolidation à Imerimandroso en vue de maîtriser les paramètres de réussite avant d'entamer toutes les zones.
- Il faut qu'il y ait des crédits multiples et séparés pour la rizière irriguée, pour l'élevage et pour la commercialisation pour éviter toute sorte de déviation de crédit (approche exploitation du crédit mais pas une approche SCV seulement).

#### Au niveau de la mise en œuvre

- Il faut qu'il y ait un rapport de suivi de crédit et de culture après le déblocage, la mise en place du semis, l'épiaison et la récolte pour connaître l'état du crédit.
- Il faut renforcer toute appui à la commercialisation.
- Il faut avancer l'étude de la réalisation du compostage de 7 jours avec TAFA pour réduire le coût de l'engrais chimique.
- Il faut renforcer la coordination et la consolidation des équipes par l'analyse du fonctionnement et la relation avec leur partenaire, de même pour une amélioration de leur relation avec les adoptants.
- Il faut recouper les informations fournies par l'OTIV et les autres partenaires.
- Il est préférable de garder les paysans de la catégorie I, II et remettre les catégories III et IV en stage de crédit.
- Il faut éduquer la population à la radio pour la préservation de l'environnement face à la perturbation de la précipitation.

#### Pour les paysans

- Il faut que les adoptants respectent soigneusement les recommandations données par les opérateurs afin d'assurer le remboursement sans risque.
- Tous les adoptants doivent consentir que la vulgarisation de la SCV a été exercée surtout pour les aider et pour améliorer leur vie.
- Il faut que les paysans soient conscients sur l'importance des opportunités et les suivis fournis par tous les opérateurs.
- Les adoptants doivent s'assurer de la maîtrise de la pratique avant d'augmenter le crédit et de façon progressive.
- En absence d'une assurance agricole, il est préférable de réduire au minimum les risques : la complémentarité entre la culture pluviale et l'élevage à cycle court s'avère intéressant surtout pour ceux qui n'ont pas accès à la polyculture. La récente étude sur le développement des filières élevage à cycle court dans la région du Lac Alaotra (Nov. 2005) semble intéressante sur l'envergure de la perspective d'avenir de cette spéculation. La vulgarisation de la pratique de la culture pérenne (arboriculture, letchis...) assure les adoptants contre l'effet de l'alternance sécheresse et inondation. La pratique de la monoculture devrait être écarté pour le partage de risque. L'accès à l'épargne assure pourra contribuer à réduire les risques.

Toutes ces conditions ne résolvent pas seulement leur problème d'assurance mais ouvre surtout un accès vers l'autonomie et la pérennisation d'activité.

### **Pour BEST**

- Les propositions sur le contenu de la formation sur l'épargne :

Même si BEST a ses compétences focalisées sur la socio organisation, ses potentiels peuvent être exploités pour la réalisation des formations spécifiques sur le crédit entre autres les thèmes sur sa vocation, leur cible, leurs atouts et leurs contraintes, les démarches à suivre et toutes les conditions requises pour une réussite d'une entreprise agricole supportée par le crédit.

### **Recommandations pour les catégories :**

#### **Au sujet catégorie I :**

La catégorie I représente les meilleurs clients de l'année 2005-2006. Ils ont pu continuer la coopération avec le Projet et avoir facilement l'accès à l'OTIV. Leurs avenir sont rassurants avec le système de culture améliorée et dans la mesure où elle peut augmenter leur surface pour la prochaine culture. La seule crainte réside, dans le mode de faire valoir car l'étude menée par BRL confirme que 80% de l'abandon de la technique est tributaire du problème foncier. Quand le terrain devient fertile : les propriétaires se manifestent pour les réclamer. Enfin, faut-il faire en sorte que la date du déblocage soit synchronisée avec le calendrier cultural.

#### **Au sujet catégorie II :**

Concernant la catégorie II, Ces adoptants sont aussi considérés comme parmi ceux qui ont un avenir rassurant auprès de la SCV surtout par leur qualité morale. Ils comptent toujours sur la relation et de la collaboration avec le Projet et l'OTIV même si leur production s'avère insatisfaisante. De ce fait, ils s'apprêtent à l'ajustement de leur technique culturale pour remédier à leurs problèmes. Par contre, les agents du BRL doivent les surveiller tout près et renforcer leur appui pour s'enfuir à la deuxième défaite.

#### **Au sujet catégorie III :**

La plupart des adoptants de la catégorie III sont méfiantes. A part des paysans qui ont des problèmes sur la commercialisation, l'avenir de la SCV reste encore incertain. Heureusement qu'ils sont éliminés dans le nouveau contrat ou ils seraient désistés spontanément, sinon, l'octroi d'un nouveau crédit à leur profit sera lié à des conditions. C'est peut-être une défaillance sur la culture de crédit en est la source, donc la formation mérite encore d'être renforcer avant toute exclusion des adoptants.

#### **Au sujet catégorie IV :**

Catégorie IV, ce sont les adoptants les plus touchés. L'avenir de la SCV est à leur égard incertain car ils doivent faire beaucoup d'effort. Néanmoins, la situation de ce groupe mérite encore d'être réétudiée particulièrement.

A notre sens, le système de crédit individuel s'avèrerait inadapté à l'égard de cette catégorie donc, il est impératif de les reformer sous groupement pour aboutir à un résultat positif. Mais de toute manière, ils sont éliminés sur insolvabilité envers l'OTIV.

### **Recommandations pour les zones :**

#### **Pour Amparafaravola :**

Concernant la diffusion, Amparafaravola est encore figuré parmi les zones intéressantes à l'essor du SCV. Néanmoins, la réforme apportée durant la préparation de la campagne et surtout au cours de la campagne constituera une amélioration de la situation de remboursement. Certes, les problèmes agronomiques et économiques sont intensifiés dans cette zone mais le suivi des recommandations des techniciens devra apporter un changement sur le système de culture et de crédit auprès de cette zone.

#### **Pour Ambatosoratra :**

Pour Ambatosoratra, la diversification de culture, l'attention menée au cours de l'élection des membres et l'exigence des techniciens sur le respect des calendriers sur le RMME devront améliorer la situation de cette zone.

#### **Pour Imerimandroso :**

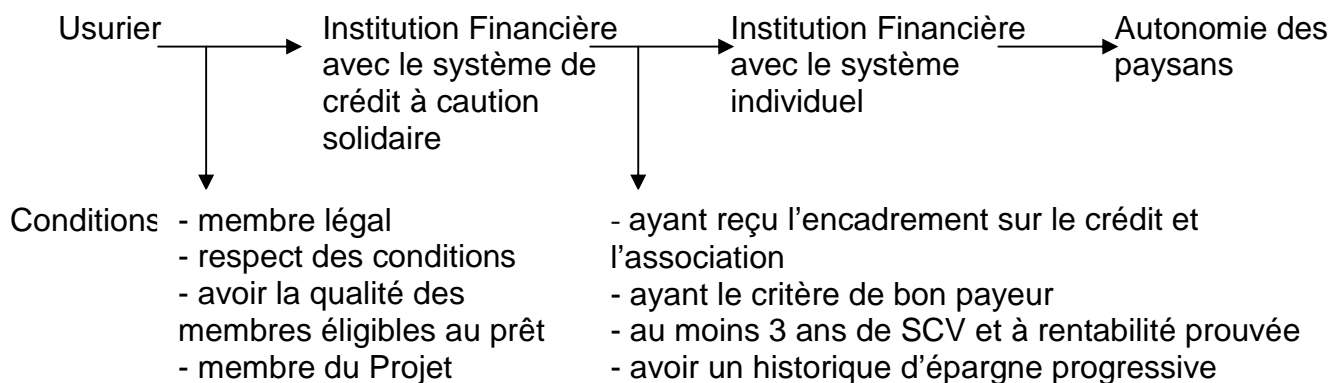
Sur l'évolution du remboursement, Imerimandroso possède une meilleure allure grâce au sens de responsabilité qui commence à être remarqué auprès des paysans. L'exigence des techniciens sur le respect des techniques ainsi que la sensibilisation avant la récolte effectuée par les agents du BRL constitue également leurs forces. Cependant, l'amélioration du système de crédit devra constituer un succès dans cette zone. La constitution d'un GCV pour le maïs s'avère nécessaire face à la détérioration du prix pendant l'échéance.

### **Proposition de démarche appliquée pour passer à l'autonomie totale :**

En tenant compte l'effet de la collaboration de certains paysans du Lac Alaotra avec les usuriers, notre réflexion est arrivée sur la procédure qu'il faudra suivre avant d'arriver à l'autonomie paysanne.

Nous admettons que lorsque les paysans atteignent leurs autonomies financières, ils doivent gérer leurs ressources eux-mêmes mais avant d'y arriver, il faut éduquer les paysans à s'écarter progressivement de l'effet du groupe. Donc, l'utilité de l'éducation du système de crédit individuel. Sinon, après avoir quitté sous la tutelle du groupe, et même si l'autonomie financière est atteinte, les adoptants n'arrivent pas à s'autogérer individuellement et le problème retourne à la case de départ même si l'autonomie financière est atteinte, .Enonçons alors ce passage à travers une figure :

Figure 23 : Chemin vers l'autonomie des paysans



Bref, l'initiative et l'idée d'ouverture vers l'accès au système individuel de l'année 2005-2006 sont tout à fait raisonnables mais le temps aurait été mal choisi pour son application. De plus, l'aléa climatique a aggravé la situation. En tout cas, il faut avoir l'expérience d'abord en matière technique et sur la gestion de ressource (financière, humaine, temps) car l'automatisme précède l'autonomie.

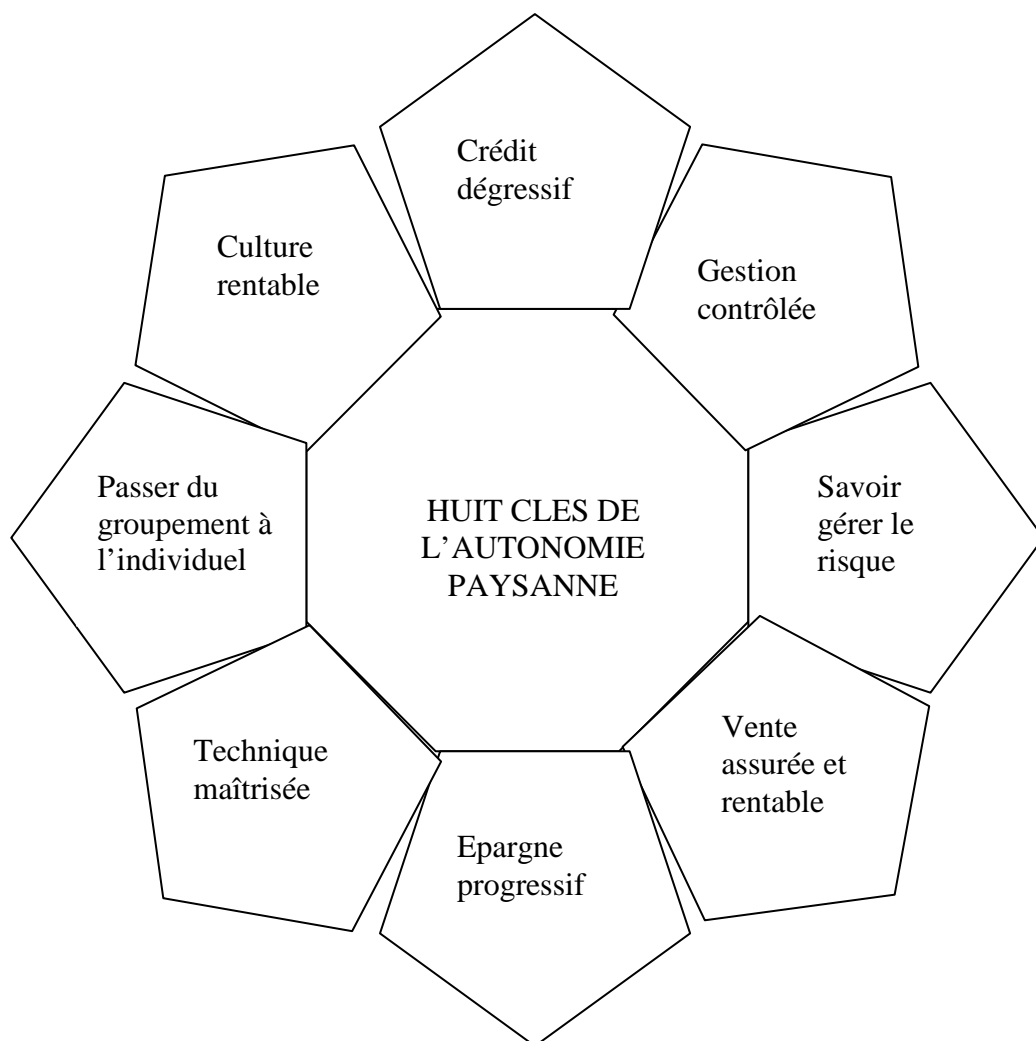
En somme, la figure ci après résume les supports pour avoir l'accès à l'autonomie. Certes les issus sont multiples mais, le principe de base reste toujours valable.

La résultante des 3 dimensions, avec toutes espérances, assure l'autonomie totale et la professionnalisation des paysans. Il s'agit d'une

- Capitalisation institutionnelle portant sur la gestion d'une association
- Capitalisation financière
- Capitalisation intellectuelle.



Figure 24 : Huit clés de l'autonomie paysanne



## CONCLUSION GENERALE

L'étude nous amène à conclure que le défaut de remboursement durant la culture saison 2005-2006 est lié au système de crédit et de culture, ainsi qu'au cadre général. Grâce à la typologie qui nous permet de classer les adoptants en 4 catégories suivant leurs types de remboursement et le niveau de production obtenue, la caractérisation nous a permis de mieux qualifier les adoptants. Il en a découlé l'intensité de la problématique dans chaque catégorie par laquelle on envisage des recommandations spécifiques et adaptés par catégories. L'étude par zone, comparative et séquentielle nous permet aussi de détecter les sources des problèmes.

Quant au système de crédit individuel, cette initiative nous semble adéquate en tenant compte les différents atouts du système et les avantages de la nouvelle convention. Cependant, la présence des contraintes lors de la mise en œuvre, soit pour les Institutions, soit pour les paysans, a constitué l'un des facteurs de défaut du remboursement. Au niveau de la mise en conception, l'insuffisance de la mise en application des recommandations issues de l'analyse du crédit individuel, l'insuffisance ou absence d'une clarification commune des rôles et attributions des opérateurs avant le démarrage ont engendré les problèmes.

Au niveau de la mise en œuvre, l'insuffisance de la communication, d'information et de formation sur le crédit, contribué par l'absence de suivi lors de la campagne a affecté le remboursement.

Concernant le système de culture, nous pouvons dire que la mise en application correcte et le respect de la technique semblent encore être négligés par les adoptants. Nous avons pensé qu'une défaillance dans la mise en œuvre des itinéraires préconisés dans les PTA pourra être une des sources de réduction de la production, donc un blocage pour le remboursement du crédit. L'anomalie sur la maîtrise de la technique, le non respect des recommandations préconisées apparaît comme source des problèmes durant la culture saison 2005-2006. Les paysans ont eu à la fois à apprendre les deux techniques (SCV et crédit). En d'autres termes, la saison correspond à une expérience pour la majorité des adoptants.

Le manque de suivi de culture, ainsi que la concurrence vive entre le calendrier cultural du SCV et la pratique de la riziculture irriguée a aussi certainement influencé le remboursement.

La liaison du crédit avec la conjoncture climatique et la commercialisation a défavorisé l'acquittement du crédit par les adoptants. L'insuffisance pluviométrique, l'instabilité de prix sont déterminées parmi les facteurs du blocage.

Pour une vision vers l'autonomie des paysans, il apparaît que la mise en constitution d'une épargne est un outil de pérennisation et de réplcation du côté du Projet. La prise en charge progressive des responsabilités et de la charge financière de leur activité est un axe, pour libérer les adoptants de la dépendance par rapport au crédit.

Finalement nous pourrions avancer que même si le test de crédit n'aboutissait pas au résultat escompté, il nous a permis de tirer une bonne leçon en vue d'améliorer l'accès au crédit et à l'épargne pour les paysans.